Introduction

Les présentes Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs constituent le code de déontologie et les normes que doivent respecter tous les distributeurs Herbalife. Nous vous encourageons à les lire et à bien les comprendre, afin de mieux connaître non seulement vos propres obligations, mais aussi vos droits à titre de distributeur Herbalife. Nous croyons que les produits et le programme de commercialisation Herbalife sont les meilleurs dans notre secteur d'activité. Nous avons également confiance dans nos distributeurs et nous voulons les appuyer en travaillant ensemble à maintenir les critères d'éthique les plus élevés possible. Nous nous engageons à maintenir l'intégrité d'Herbalife, son programme de vente et de commercialisation ainsi que son réseau mondial de distributeurs indépendants. La société Herbalife a le pouvoir discrétionnaire absolu d'imposer les sanctions ou les recours les plus justifiés eu égard à tout manquement aux Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs. La société Herbalife se réserve également le droit, à son entière discrétion, d'abandonner en tout ou en partie toute sanction ou tout recours à la suite de tout manquement à quelque Règle que ce soit exposée dans la présente section

Table des matières

Introduction 45
Article 1 Comment devenir distributeur indépendant 46
Article 2 Obligations des candidats 46
Article 3 Âge réglementaire 46
Article 4 Particuliers limités à un titre de distributeur 47
Article 5 Distributeurs mariés 47
Article 6 Sociétés commerciales 47
Article 7 Maintien du titre de distributeur 47
Article 8 Conduite du distributeur 48
Article 9 Abandon du titre de distributeur 50
Article 10 Responsabilités du parrain ou de la marraine 51
Article 11 Protection et maintien des lignées de parrainage 51
Article 12 Cession, vente ou transfert du titre de distributeur 52
Article 13 Divorce ou séparation de distributeurs 52
Article 14 Disposition du titre de distributeur 53
Article 15 Maintien du titre de superviseur 53
Article 16 Achat et vente de produits 54
Article 17 Explication du mois de volume des ventes 55
Article 18 Volume comparable exigé 55
Article 19 Reçus de vente au détail et politique de remboursement 56
Article 20 Remises sur volume et primes 56
Article 21 Pratiques de vente des produits Herbalife 57
Article 22 Étalage et vente de produits 58
Article 23 Publicité et promotion 58
Article 24 Parrainage et offre d'occasions d'affaires 59
Article 25 Utilisation d'appellations commerciales, de marques de commerce et de logos 60
Article 26 Propriété intellectuelle du matériel Herbalife 61
Article 27 Matériel de vente, affiches, affichettes et prospectus autres que ceux produits par Herbalife 61
Règles de conduite supplémentaires pour le Canada 62
Application des Règles de conduite 85
Règlement extrajudiciaire de différends 87

Article 1 Obtention du statut de distributeur indépendant

Article 1-A Comment devenir distributeur indépendant

Pour devenir distributeur Herbalife, la candidate ou le candidat doit être parrainé par un distributeur Herbalife dûment qualifié et actif. Elle ou il doit remplir le formulaire de Demande de statut de distributeur et l'envoyer sans tarder à Herbalife. Le formulaire n'est disponible que dans la trousse de distributeur officielle, ou trousse d'affaires internationale (TAI), qu'il faut se procurer pour devenir distributeur Herbalife.

C'est le parrain ou la marraine qui fournit la trousse et qui veille à ce que le formulaire soit dûment rempli et envoyé immédiatement à Herbalife du Canada. Aucune Demande de statut de distributeur n'est acceptée à moins que la candidate ou le candidat ne possède une trousse de distributeur (TAI).

La candidate ou le candidat devient un distributeur dûment qualifié dès qu'Herbalife a reçu et accepté la Demande de statut de distributeur. Herbalife se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute demande, à sa seule discrétion et sans avoir à justifier son acceptation ou son refus.

Article 1-B Demandes d'anciens distributeurs

Les anciens distributeurs ou leur conjoint ou conjointe, ou collaborateurs ou collaboratrices, qui souhaitent redevenir distributeurs, mais avec un nouveau parrain ou une nouvelle marraine, doivent respecter toutes les obligations et les règles, entre autres, sans que la liste soit exhaustive, demeurer inactifs pendant au moins un an après avoir renoncé au titre de distributeur ou négligé de payer les frais annuels de traitement de dossier pour le titre antérieur. Le défaut de se conformer à ces obligations constitue une grave infraction aux règles et aux règlements de la société Herbalife et entraîne des sanctions sévères, généralement la résiliation du titre. Voir l'article 7-D pour de plus amples renseignements.

Article 2 Obligations des candidats

Article 2-A Restrictions sur les obligations d'achat

Le seul coût pouvant être exigé d'une candidate ou d'un candidat au titre de distributeur est l'achat d'une trousse de distributeur (TAI) Herbalife officielle non modifiée. Aucune autre obligation ne peut être imposée aux distributeurs actuels ou éventuels, y compris les suivantes, sans toutefois que la liste soit exhaustive :

- Maintenir en stock une certaine quantité minimale de produits ou de documents.
- Acheter une quantité donnée de documents, de produits ou de services, offerts par Herbalife ou une tierce partie, à l'exception de la trousse de distributeur (TAI).
- Acheter des billets d'entrée à des séminaires, des réunions ou d'autres événements. Voir 1-C des Règles de conduite supplémentaires.

Article 2-B Paiement d'information

Un distributeur ne peut demander quelque somme d'argent que ce soit à un distributeur éventuel, une candidate ou un candidat en échange d'information ou d'assistance pour devenir distributeur. Voir 1-C des Règles de conduite supplémentaires.

Article 3 Âge réglementaire

Article 3-A Avoir au moins 18 ans

Il faut avoir au moins 18 ans pour devenir distributeur Herbalife et faire des affaires au Canada. L'âge minimal peut varier d'un pays à un autre. Pour s'informer de l'âge minimal exigé dans un autre pays, communiquer avec les Services aux distributeurs.

Article 3-B Personne d'âge mineur

Une personne d'âge mineur ayant au moins 14 ans peut soumettre une demande afin de devenir distributeur dans certaines conditions. Cette règle s'applique au Canada et aux États-Unis et peut être différente dans un autre pays. Afin que sa candidature soit examinée, la personne mineure doit fournir ce qui suit :

Une autorisation par écrit des parents ou du tuteur dûment nommé notariée. Les parents ou le tuteur doivent se porter garants des actes de la personne d'âge mineur.

Si l'un des parents ou le tuteur est un distributeur Herbalife, il faudra une autorisation notariée du parrain et de ses distributeurs supérieurs, jusqu'à concurrence des trois superviseurs supérieurs actifs, selon laquelle la personne d'âge mineur est autorisée à devenir distributeur, peu importe qui la parraine.

En outre, le parent ou le tuteur qui est aussi distributeur doit produire une déclaration par écrit selon laquelle il ne participera pas au développement de l'entreprise de distribution de la personne d'âge mineur ni ne l'aidera de quelque manière susceptible de nuire à son propre parrain ou de constituer une infraction aux règles de conduite s'appliquant à sa propre entreprise de distribution.

Le formulaire de Demande de statut de distributeur, accompagné de toute la documentation nécessaire, doit être envoyé aux Services aux distributeurs. Herbalife peut exiger d'autres autorisations ou renseignements si cela est jugé nécessaire pour rendre une décision quant à l'acceptation ou non de la Demande.

Herbalife se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute Demande de statut de distributeur venant d'une personne d'âge mineur, à sa seule et entière discrétion, sans avoir à justifier son acceptation ou son refus. Herbalife informera la candidate ou le candidat par écrit de sa décision.

Article 4 Particuliers limités à un titre de distributeur

Article 4-A Un seul titre par personne

Un particulier ne peut obtenir qu'un seul titre de distributeur, d'un parrain ou d'une marraine unique. Un distributeur ne peut participer au développement que d'une seule entreprise de distribution, mais il peut aider les membres de son organisation subalterne, comme il convient de la part d'un parrain ou d'une marraine. Cette politique s'applique tant au distributeur qu'au conjoint ou à la conjointe.

Article 4-B Candidat/candidate/conjoint/conjointe/ collaborateur/collaboratrice qui sont d'anciens distributeurs

Si une candidate ou un candidat, sa conjointe ou son conjoint, ou sa collaboratrice ou son collaborateur, sont d'anciens distributeurs Herbalife, la Demande de statut de distributeur ne sera valable que si toutes les conditions énoncées à l'article 7-D et toute autre règle de conduite applicable sont respectées.

Article 4-C Décisions et sanctions relatives au double titre de distributeur

Lorsqu'un particulier et son conjoint ou sa conjointe remplit et signe plus d'une Demande de statut de distributeur, c'est la première Demande acceptée par Herbalife qui est jugée valable. Si Herbalife établit qu'une personne a signé un formulaire pour devenir distributeur ou a travaillé ou aidé au développement d'une autre entreprise de distributeur, tout en demeurant liée au titre antérieur, Herbalife déterminera, à son entière et absolue discrétion, ce qui adviendra des deux titres, y compris (sans toutefois exclure d'autres possibilités) décider si le titre de distributeur sera révoqué ou si des conditions seront imposées à l'égard de l'un ou l'autre titre et si des pénalités ou des sanctions seront infligées aux organisations de distribution et de parrainage, y compris déterminer la nécessité d'apporter des modifications au volume et à la rémunération de l'une ou l'autre des organisations de parrainage, ou des deux, sur quelque période que ce soit antérieurement au transfert ou à l'annulation du parrainage. Voir l'article 7-D.

Article 5 Distributeurs mariés

Article 5-A Un seul titre de distributeur par couple marié

Les couples mariés ne peuvent avoir qu'un seul titre de distributeur, à moins que leur situation ne soit prévue à l'article 5-D ou 13-C. Ils ne peuvent pas avoir des parrains différents, ni se parrainer mutuellement. Cette règle s'applique, que le formulaire ait été signé par un seul des conjoints ou les deux.

Article 5-B Distributeurs conjoints

Les conjoints mariés qui veulent tous les deux devenir distributeurs doivent remplir et signer un seul formulaire et être ainsi parrainés par une seule personne.

Article 5-C Distributeur qui se marie

Lorsqu'un distributeur se marie et que sa conjointe ou son conjoint veut devenir distributeur à son tour, les deux doivent exercer leurs activités sous le même titre de distributeur déjà existant. Ils peuvent demander que le nom de la conjointe ou du conjoint soit ajouté aux dossiers d'Herbalife en vue de sa participation à des événements.

Article 5-D Deux distributeurs qui se marient

Lorsque deux distributeurs ayant chacun un titre de distributeur se marient, le couple doit alors renoncer à l'un des deux titres et les deux doivent devenir associés. Cependant, si les deux sont superviseurs au moment du mariage, chacun peut alors conserver son titre et demeurer dans la lignée de parrainage initiale. Les règles relatives au maintien du titre de distributeur s'appliquent.

Article 5-E Responsabilités des collaborateurs ou collaboratrices

Lorsqu'une autre personne collabore avec un distributeur, se présente aux activités d'Herbalife en compagnie d'un distributeur ou se présente à titre de collaborateur ou de collaboratrice, fait des déclarations au sujet de revenus ou d'activités commerciales conjointes ou demande à la société Herbalife de la considérer en tant que collaborateur ou collaboratrice, alors le distributeur qui a présenté la Demande de statut de distributeur est responsable de veiller à ce que son collaborateur ou sa collaboratrice respecte toutes les règles et tous les règlements auxquels sont soumis les distributeurs Herbalife. Herbalife possède un pouvoir discrétionnaire absolu quant à la définition et à l'application de cette politique.

Article 5-F Responsabilités des distributeurs mariés

La responsabilité de deux (2) distributeurs mariés partageant un même titre doit être conjointe, de sorte que les deux soient responsables et liés par les actes ou les omissions de l'autre et que tout paiement effectué par Herbalife à l'un des deux distributeurs soit présumé être versé aux deux distributeurs.

Article 6 Sociétés commerciales

Article 6-A Titres de distributeurs individuels

Herbalife n'accepte que les formulaires de Demande de statut de distributeur au nom d'un particulier. Les demandes présentées au nom d'une personne morale ou d'une société commerciale ne sont pas acceptées. Toutefois, les distributeurs Herbalife peuvent demander que leurs chèques soient faits à l'ordre de quelqu'un d'autre en présentant une demande à cet effet par écrit aux Services aux distributeurs Herbalife, sous réserve d'un motif valable d'ordre commercial. Cependant, le titre de distributeur demeurera au nom du particulier et les gains seront déclarés sous le nom et le numéro d'identification du particulier aux fins des taxes et de l'impôt.

Article 7 Maintien du titre de distributeur

Article 7-A Frais de traitement de dossier annuels

Herbalife fournit des services informatisés de traitement de

dossiers pour lesquels les distributeurs doivent payer des frais annuels. Ces services informatiques se limitent au calcul des taux d'escompte et à la tenue des fichiers sur les lignées et les qualifications. Prière de communiquer avec les Services aux distributeurs pour connaître le montant des frais.

Il n'y a pas de frais pour les distributeurs (non-superviseurs) qui ne font qu'acheter des produits périodiquement dans le cadre du programme PAH.

Article 7-B Acceptation des frais de traitement de dossier annuels

Herbalife a le pouvoir discrétionnaire absolu de refuser le règlement des frais de traitement de dossiers annuels d'un distributeur, sans avoir à justifier son refus. Si Herbalife refuse le règlement des frais, le titre de distributeur est annulé et le distributeur perd tous les droits et les privilèges qui y sont rattachés. Si le paiement est déjà effectué, la somme est remboursée, à moins que le distributeur ait une dette envers Herbalife, et un avis est envoyé par écrit informant le distributeur du refus d'Herbalife. Les distributeurs ne peuvent pas régler les frais pour leurs subalternes sans obtenir au préalable leur autorisation.

Article 7-C Défaut de régler les frais de traitement de dossier annuels

Si un distributeur ne règle pas les frais annuels à la date d'échéance, Herbalife se réserve le droit d'interrompre le traitement informatique. En outre, si le distributeur ne règle pas les frais, il sera réputé renoncer à son titre ainsi qu'aux droits et aux privilèges liés à ce titre, notamment ses intérêts dans la lignée et son droit aux remises sur volume ou aux primes.

Article 7-D Conditions pour réactiver un titre de distributeur

Le distributeur qui renonce à son titre, qui perd ce titre pour défaut de paiement des frais de traitement de dossier annuels ou qui cesse de participer à une entreprise de distributeur doit attendre au moins un (1) an avant de redevenir distributeur sous un nouveau parrain ou de participer à une autre entreprise de distributeur. Cette personne ne peut pas redevenir distributeur sous un nouveau parrain ni participer à toute autre entreprise de distributeur, à moins qu'elle-même, son conjoint ou sa conjointe, ou tout autre collaborateur ou collaboratrice, ne soient demeurés complètement inactifs en tant que distributeurs pendant au moins un (1) an à compter de la date d'annulation du titre initial ou de renonciation au titre ou à la participation à l'entreprise initiale du distributeur.

La période d'inactivité du distributeur doit être terminée et cette inactivité doit être absolue pour qu'une nouvelle demande de statut de distributeur Herbalife puisse être examinée. Par conséquent, durant le délai d'attente d'un (1) an, le distributeur ainsi que son conjoint ou sa conjointe, ou son collaborateur ou sa collaboratrice, ne peuvent pas :

- Exercer une activité commerciale quelle qu'elle soit en lien avec Herbalife.
- Acheter des produits autrement que pour leur usage personnel, en payant le prix fort de détail.
- Vendre des produits, des documents ou du matériel promotionnel Herbalife.
- Parrainer une personne ou offrir les occasions d'affaires Herbalife.
- Participer à une séance de formation, à une réunion ou à une autre activité offerte par la société Herbalife ou par un distributeur.
- Participer de quelque façon à la promotion d'une entreprise de distribution des produits Herbalife ou lui offrir toute forme d'aide ou de soutien.

Un particulier qui a déjà été distributeur ou qui a participé à l'entreprise d'un distributeur et qui présente une nouvelle Demande de statut de distributeur, mais sous un autre parrain, doit informer Herbalife de son précédent titre de distributeur ou de sa participation et des conditions dans lesquelles il a mis fin à ses activités de distributeur ou à sa participation. Herbalife se réserve le droit d'annuler le titre d'un distributeur qui n'a pas informé la société de son précédent titre de distributeur ou qui fait de fausses représentations à cet égard.

Si un distributeur souhaite reprendre ses activités en conservant le parrain initial et si le parrain est demeuré dans l'organisation initiale, il peut le faire sans délai, à condition de posséder une trousse de distributeur Herbalife (TAI) officielle et de remplir et de soumettre un nouveau formulaire de Demande de statut de distributeur.

Article 7-E Règlement des frais de traitement de dossier annuels sous la responsabilité du distributeur

Herbalife s'efforce d'envoyer par courrier, à l'adresse des distributeurs la plus récente aux dossiers, un rappel de la date de règlement des frais de traitement de dossiers annuels. Il revient toutefois aux distributeurs de veiller à régler chaque année les frais, à la date anniversaire de présentation de la Demande de statut de distributeur initiale.

Article 8 Conduite du distributeur

Article 8-A Incitation à vendre des produits ou des services autres que ceux d'Herbalife

Pendant qu'il exerce ses activités de distributeur et durant une période d'un an après avoir cessé ses activités, un distributeur ou son conjoint ou sa conjointe, ou tout autre collaborateur ou collaboratrice, ne peut, directement ou indirectement (par quelque moyen que ce soit ou avec l'aide de quiconque, de toute entité ou de tout autre artifice), solliciter, attirer, parrainer ou recruter un autre distributeur Herbalife ou un client Herbalife qu'il a connu dans le cours de ses activités de distributeur Herbalife, afin de l'inciter à adhérer à une autre entreprise de

vente directe comme vendeur ou autrement ou à publiciser, à vendre ou à acheter les produits de cette autre entreprise ni encourager quiconque à faire ce qui est interdit dans les présentes.

Toute infraction à cette politique peut entraîner la révocation du titre de distributeur.

Article 8-B Interdiction d'associer d'autres organisations à Herbalife

Les occasions d'affaires Herbalife sont offertes aux personnes de tous les milieux, sans discrimination relative au sexe, à la race, aux croyances religieuses ou aux opinions politiques. Notre philosophie est que chacune et chacun a droit à ses propres opinions et à la liberté de choisir.

Par conséquent, lorsque les distributeurs Herbalife forment les membres de leur organisation ou d'autres distributeurs, vendent des produits Herbalife ou offrent les occasions d'affaires Herbalife, ils ne sont pas autorisés à promouvoir, présenter ou offrir d'autres sociétés, organisations ou distributeurs de produits autres que les produits Herbalife, les membres de son personnel et ses distributeurs. Par ailleurs, les distributeurs ne peuvent pas remettre de documents ou de matériel faisant la promotion de tout individu ou autre organisation, à titre religieux, politique, commercial ou social, ou de manière à laisser supposer que la société Herbalife serait associée à toute autre organisation.

Les réunions Herbalife ne peuvent servir de tribune pour exprimer des croyances personnelles ou promouvoir toute autre organisation, entreprise ou activité, ou les opinions d'un autre individu.

Article 8-C Activités dans des pays où Herbalife n'a pas ouvert de marché

Voir section 6 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 8-D Application de la loi

Les distributeurs doivent se conformer à l'ensemble des lois et des règlements locaux, provinciaux et fédéraux relatifs à leurs activités commerciales Herbalife et ne doivent pas s'engager dans quelque pratique ou activité commerciale susceptible de nuire à la crédibilité, à l'image ou à la réputation d'Herbalife. Cette obligation vaut non seulement pour les lois en vigueur dans le pays de résidence du distributeur, mais aussi dans tout autre pays où il fait des affaires en tirant avantage du programme de parrainage international d'Herbalife. Voir 1-A-2 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 8-E Méthodes de vente indésirables

Un distributeur Herbalife ne doit pas user de méthodes de vente agressives, mais se comporter plutôt avec courtoisie et prévenance en tout temps. Toute présentation des produits Herbalife doit être complète et véridique. Elle doit comprendre, sans toutefois s'y limiter, le mode d'emploi et toute mise en garde figurant sur l'étiquette du produit et les documents d'accompagnement. Voir 2-M et section 4 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 8-F Distributeurs indépendants

Les distributeurs Herbalife indépendants mènent leurs activités commerciales en qualité de travailleurs autonomes (déterminant leurs propres horaires et objectifs, assumant leurs propres dépenses et le paiement des impôts et des taxes applicables, notamment à titre de travailleurs autonomes) et non en qualité d'employé, d'agent, de franchisé, de porteur de valeurs, de coentrepreneur, de fiduciaire ou de bénéficiaire désigné par Herbalife ou tout autre distributeur. Les distributeurs ne sont pas des employés d'Herbalife aux fins des taxes ou des impôts, fédéraux ou autres, ou à toute autre fin et ils doivent contester toute affirmation contraire.

Par exemple, lorsqu'il parle de ses activités commerciales Herbalife, un distributeur ne doit pas employer les termes « employé », « agent » ou « représentant », tant oralement que sur du papier à lettre, des cartes de visite ou tout autre imprimé.

Article 8-G Déclaration fausse ou trompeuse

Aucun distributeur ne peut faire de déclaration fausse ou trompeuse à la société Herbalife.

Article 8-H Préservation de l'image et de la réputation de la société

Aucun distributeur ne peut agir (dans le cours de ses activités de distributeur ou non) de manière à nuire à l'image et à la réputation de la société Herbalife, de ses produits, de ses distributeurs, de ses marques de commerce, de ses appellations commerciales ou de sa cote d'estime, selon ce qu'en juge Herbalife à son entière et absolue discrétion.

Article 8-I Non-responsabilité

Sous réserve de tous droits d'Herbalife en vertu des présentes règles de conduite et d'autres règlements de la société, les distributeurs doivent garantir Herbalife contre toute responsabilité, poursuite, réclamation, demande, action en justice, amende, pénalité et frais connexes (y compris les frais judiciaires réellement engagés par Herbalife), à l'encontre d'Herbalife ou découlant directement ou indirectement de toute infraction à la loi ou aux règlements s'appliquant aux activités de distribution. La société Herbalife ne peut être tenue responsable par quelque distributeur que ce soit des coûts, des pertes, des dommages ou des dépenses encourus directement ou indirectement par un distributeur à la suite de tout acte, d'une omission, d'une déclaration ou d'une assertion par un autre distributeur.

Article 8-J Choix du droit applicable – Dommages

Tous les aspects de la relation entre les distributeurs et Herbalife doivent être régis par les lois de la province de l'Alberta et les lois fédérales du Canada qui s'appliquent et être interprétés conformément à ces lois, sans que soient appliqués les principes régissant les conflits de lois. Les parties conviennent de la compétence des tribunaux de la province de l'Alberta et acceptent de s'y soumettre de manière irrévocable. Ni Herbalife ni un distributeur indépendant ne peut être tenu responsable de tout dommage indirect ou consécutif à la violation, à la révocation ou à l'annulation du titre du distributeur, que l'une ou l'autre partie connaisse ou non l'éventualité de tels dommages et aucun dommage punitif ou exemplaire ne peut être imposé à Herbalife ou au distributeur indépendant dans tout conflit avec l'autre partie.

Article 8-K Infractions aux Règles de conduite

En cas d'infraction aux Règles de conduite ou à tout autre règlement, méthode ou directive provenant d'Herbalife, la société Herbalife peut, à son entière et absolue discrétion, prendre toutes les mesures jugées nécessaires et pertinentes, y compris les suivantes, mais sans que la liste ne soit exhaustive : suspension des privilèges d'achat, sanctions pécuniaires ou annulation du titre de distributeur.

Article 8-L Signalement des infractions aux Règles de conduite

Afin de protéger la cote d'estime et la réputation de la société Herbalife et de ses distributeurs, Herbalife incite fortement ses distributeurs à informer promptement et correctement Herbalife de toute infraction aux Règles de conduite en déposant officiellement une plainte à l'aide d'un formulaire qu'ils obtiendront aux Services aux distributeurs Herbalife ou dans le site officiel MyHerbalife.com/ca.

Article 9 Abandon du titre de distributeur

Article 9-A Conditions d'abandon

Un distributeur peut abandonner en tout temps son titre de distributeur pour quelque raison que ce soit et sans avoir à donner de justification, en envoyant à cette fin une lettre aux Services aux distributeurs. L'abandon du titre entre en vigueur dès que la société Herbalife reçoit, valide et accepte l'avis. Si la société Herbalife ne reçoit pas de lettre ou si les conditions ne sont pas respectées, le distributeur est réputé conserver son titre jusqu'à ce que Herbalife annule ce titre.

Article 9-B Abandon dans les 90 jours

Si dans les 90 jours suivant la signature du formulaire de Demande de statut de distributeur, le distributeur décide de ne pas continuer, il doit signifier par écrit son intention à Herbalife en envoyant une lettre à cet effet signée en présence d'un témoin; il peut ensuite retourner la trousse de distributeur (TAI) officielle à son parrain, qui lui remettra un remboursement au prorata des produits inutilisés qui sont en bon état et peuvent être revendus (moins des frais de manutention de 10 p. cent, ou selon ce que décidera Herbalife).

Article 9-C Obligation d'acquitter ses dettes

Un distributeur qui abandonne doit s'acquitter de ses dettes envers Herbalife ou de toute autre obligation découlant d'infractions aux Règles de conduite Herbalife ou à d'autres règlements régissant les pratiques commerciales des distributeurs.

Article 9-D Abandon de la part du conjoint ou de la conjointe au titre de distributeur

Lorsque le conjoint ou la conjointe d'un distributeur abandonne sa part au titre de distributeur, Herbalife se réserve le droit d'annuler le titre de distributeur même s'il s'agissait d'une entreprise conjointe, si les activités de la personne qui abandonne sont susceptibles de nuire à la réputation d'Herbalife ou de ses produits.

Article 9-E Rachat d'articles en stock

Un distributeur qui abandonne les affaires peut retourner pour rachat les produits dont le contenant n'a pas été ouvert ou le matériel publicitaire en bon état qui peut être revendu, sous réserve de certaines conditions, si les produits ont été achetés d'Herbalife dans les 90 derniers jours, selon la politique de rachat de la société, et si le distributeur fournit une preuve d'achat. Si le distributeur respecte les conditions établies, il recevra instruction de retourner les produits à Herbalife. Dans un délai de 30 jours ouvrables suivant la réception de ces articles, un remboursement sera émis au distributeur représentant la valeur totale des produits retournés, moins des frais de reconstitution de stocks de 10 %, sous réserve que toutes les conditions sont respectées. Les frais d'expédition, d'emballage et de manutention payés sur la commande initiale ou au retour des articles à Herbalife ne seront pas remboursés.

Herbalife soustraira aux distributeurs concernés le montant des remises sur volume, des rémunérations, des primes de production et de tout autre gain ou bénéfice versé sur les produits retournés et modifiera les qualifications au besoin.

Herbalife du Canada n'acceptera aucun produit ou article promotionnel en vue de son rachat à moins d'avoir donné son autorisation au préalable, par écrit.

Article 10 Responsabilités du parrain ou de la marraine

Article 10-A Trousse de distributeur (TAI)

Le parrain doit fournir une trousse de distributeur officielle (TAI) Herbalife non modifiée à tous les distributeurs qu'il parraine.

Si le distributeur parrainé souhaite retourner la trousse de distributeur officielle (TAI) Herbalife dans les 90 jours suivant la présentation de sa Demande de statut de distributeur, le parrain doit promptement rembourser la valeur (proportionnelle) des produits retournés qui peuvent être revendus.

Article 10-B Approvisionnement en produits

Un distributeur peut acheter des produits Herbalife de son parrain, du premier superviseur dans sa lignée supérieure (si son parrain n'est pas un superviseur dûment qualifié) ou directement chez Herbalife. Le parrain ou le superviseur de la lignée supérieure doit livrer dans un délai raisonnable les produits que lui achète son distributeur subalterne.

Article 10-C Formation et soutien

Le parrain est encouragé à donner de la formation et du perfectionnement à ses subalternes pour favoriser la réussite de ses propres affaires.

Article 10-D Indépendance

Le parrain doit maintenir une forme d'indépendance dans ses relations avec ses distributeurs. Il peut aider ses subalternes d'une manière qui est pertinente de la part d'un parrain en leur donnant de la formation et en leur faisant connaître les produits et les occasions d'affaires Herbalife. Il ne doit pas prendre part aux affaires de ses distributeurs subalternes ni intervenir dans celles-ci ni laisser entendre qu'une relation employeur-employé exite entre lui et ses subalternes et éviter de développer ce genre de relation.

Article 10-E Soutien aux activités collectives organisées par Herbalife

Le parrain doit se tenir informé des activités organisées par la société Herbalife et, s'il estime qu'il est pertinent de le faire, en informer les distributeurs qu'il a parrainés personnellement.

Article 10-F Défaut d'être qualifié à titre de superviseur

Si un distributeur qui n'a pas atteint l'échelon de superviseur parraine personnellement un distributeur qui devient ensuite qualifié au titre de superviseur avant que son parrain initial ne devienne lui-même superviseur, la situation suivante se produit :

1. Le distributeur parrain aura une période d'un an à compter de la date à laquelle le superviseur parrainé est devenu un superviseur dûment qualifié pour devenir lui-même superviseur dûment qualifié.

2. Si le distributeur parrain ne devient pas superviseur dûment qualifié durant la période d'un an, le superviseur parrainé passera en permanence sous le premier superviseur qualifié dans la lignée supérieure de l'organisation.

Article 11 Protection et maintien des lignées de parrainage

Article 11-A Changements de parrainage

La relation distributeur-parrain est le fondement du programme de vente et de commercialisation d'Hebalife et, à cet égard, les principes et les règles de la société Herbalife protègent les droits des parrains. Les changements de parrainage sont jugés contraires à l'intégrité des affaires. Par conséquent, ils ne sont pas encouragés et rarement autorisés, et alors seulement à certaines conditions et à la seule et entière discrétion de la société Herbalife.

Article 11-B Incitation au changement de parrainage

Dans le but de protéger la relation de parrainage, aucun distributeur ne peut s'interposer de quelque manière que ce soit entre un distributeur et son parrain ou sa marraine. Un distributeur ne peut inciter de quelque manière que ce soit un autre distributeur à changer de parrain ou de lignée de parrainage ni l'encourager, le solliciter, l'influencer ou tenter de le persuader à cette fin, que ce soit directement ou indirectement.

Article 11-C Demande de changement de parrainage

Un distributeur qui souhaite poursuivre ses démarches pour changer de parrain doit obtenir une autorisation notariée de son parrain et de chaque distributeur du réseau supérieur jusqu'aux membres de l'Équipe du président qui sont actifs et qui touchent 7 %. Le distributeur doit soumettre ces autorisations notariées aux Services aux distributeurs Herbalife, justifier sa demande et renoncer à tous les droits liés au titre de distributeur actuel en cas d'acceptation de la demande. Herbalife n'examinera la demande qu'après avoir reçu toute la documentation.

Le fait de satisfaire à l'une de ces exigences n'est pas une garantie que la demande sera approuvée.

La décision relative à cette demande ne peut être rendue qu'au bureau des opérations mondiales d'Herbalife à Los Angeles en Californie. L'acceptation ou le refus du changement de parrainage est à la discrétion entière et absolue d'Herbalife, qui n'a pas à fournir de justification.

Si la demande est approuvée, le distributeur ne sera pas autorisé à conserver des membres de son réseau inférieur après le transfert.

Si la demande de changement de parrainage est refusée et que le distributeur est toujours déterminé à changer de parrainage, la seule solution est de renoncer à son titre de distributeur, de même qu'à ses droits actuels et futurs envers son organisation subalterne, et lui-même ainsi que son conjoint ou sa conjointe, ou tout collaborateur ou collaboratrice, doivent demeurer complètement inactifs en tant que distributeurs pendant un (1) an, à compter de la date officielle de l'abandon,

pour pouvoir ensuite présenter une nouvelle Demande de statut de distributeur et redevenir distributeur. Voir à l'article 7-D les renseignements détaillés sur les conditions d'abandon et de réactivation du titre de distributeur. Herbalife peut décider, à son entière et absolue discrétion, si le distributeur ainsi que son conjoint ou sa conjointe, ou tout collaborateur ou collaboratrice, ont satisfait aux conditions d'inactivité lorsque l'une de ces personnes présente une nouvelle Demande de statut de distributeur. Herbalife ne garantit pas qu'un distributeur ayant renoncé au titre sera de nouveau accepté en tant que distributeur.

Article 11-D Sanction pour infraction aux règles de changement de parrainage

Herbalife peut, à son entière et absolue discrétion et à tout moment dans l'avenir, annuler la décision d'accepter la demande d'un ancien distributeur, s'il est prouvé que le distributeur ainsi que son conjoint ou sa conjointe, ou tout collaborateur ou collaboratrice, n'ont pas été complètement inactifs pendant une (1) année entière après l'abandon, n'ont pas payé les frais annuels, ont omis de mentionner à Herbalife l'ancien titre de distributeur ou ont négligé de satisfaire aux conditions de la renonciation ou de l'annulation précisées dans les présentes Règles. Si la société Herbalife détermine qu'il est nécessaire de renverser la décision d'accepter un ancien distributeur parce qu'il n'a pas respecté les règles touchant la protection du parrainage, elle a le pouvoir discrétionnaire d'imposer les sanctions jugées nécessaires et pertinentes. Elles comprennent, sans toutefois que la liste soit exhaustive, le transfert de tous les distributeurs parrainés dans la nouvelle organisation vers l'organisation du parrain initial, des pénalités financières ainsi que la suspension, et peut-être même l'annulation, du titre du distributeur ayant contrevenu aux présentes Règles.

Article 12 Cession, vente ou transfert du titre de distributeur

Article 12-A Autorisation écrite d'Herbalife requise

Les activités commerciales d'un distributeur Herbalife ainsi que les avantages, les droits et les obligations connexes sont une affaire personnelle. La vente, la cession ou le transfert de tout droit ou intérêt d'un distributeur est interdit sans autorisation écrite des Services juridiques du bureau des opérations mondiales d'Herbalife à Los Angeles en Californie. Une demande à cet effet doit être transmise aux Services aux distributeurs, qui la fera suivre aux Services juridiques au nom du distributeur une fois que tous les documents nécessaires auront été reçus.

Article 12-B Cession ou transfert uniquement à une personne autre qu'un distributeur Herbalife

Un titre de distributeur ne peut être cédé ou transféré qu'à une personne autre qu'un distributeur Herbalife. S'il s'agit d'un ancien distributeur ou s'il a déjà participé à une autre entreprise d'un distributeur, alors il doit d'abord satisfaire à toutes les conditions requises d'un ancien distributeur avant de faire réactiver son titre de distributeur.

Article 12-C Conservation du titre et des avantages

Les activités commerciales d'un distributeur sont une affaire personnelle et, par conséquent, si la cession ou le transfert du titre est autorisé, l'échelon atteint et les avantages obtenus par le distributeur ne sont pas nécessairement transférés avec le titre. La personne intéressée peut devoir obtenir toutes les qualifications pour atteindre l'échelon et obtenir les gains une fois la cession ou le transfert effectué. Ces qualifications comprennent, sans toutefois que la liste soit exhaustive, l'échelon de superviseur, l'échelon de l'Équipe des chefs de file, les qualifications donnant droit aux voyages ou tout autre droit d'un distributeur en particulier.

Article 12-D Conditions pour réactiver son titre de distributeur

Si un distributeur qui a cédé ou transféré son titre veut redevenir distributeur, il doit demeurer inactif pendant un (1) an, conformément à l'article 7-D, après la date du transfert ou de la cession pour pouvoir présenter une demande de réactivation ou participer à l'entreprise d'un autre distributeur. Herbalife se réserve le droit de refuser cette demande sans avoir à fournir de justification.

Article 13 Divorce ou séparation de distributeurs

Article 13-A Conditions de séparation ou de divorce

Lorsqu'un distributeur est en instance de divorce, de séparation ou d'annulation de mariage, il doit veiller à protéger les intérêts de son titre de distributeur et de son parrain.

Article 13-B Interdiction de participer à une autre entreprise de distribution

Pendant la procédure de séparation, de divorce ou d'annulation, aucune des parties ne peut développer ou aider une autre personne à développer un autre titre de distributeur, seule ou avec quelqu'un d'autre ou en son nom, autrement que sous son parrain initial et conformément aux termes de l'article 13-D.

Article 13-C Droit de poursuivre ses activités sous le même parrain

Cependant, les distributeurs qui étaient mariés et qui ont divorcé ou se sont séparés peuvent demander de poursuivre leurs activités de distributeurs Herbalife séparément de leur conjoint ou de leur conjointe, tout en demeurant sous le parrain initial, à condition de respecter certaines lignes directrices et sous réserve de l'approbation de la société Herbalife ainsi qu'à son entière et absolue discrétion. Cette façon de procéder a pour seul but de permettre à un distributeur de poursuivre ses activités et d'édifier son organisation Herbalife, séparément

de son conjoint ou sa conjointe, si tel est son choix, tout en conservant le même parrain.

Aux fins d'examen du dossier, chaque personne peut envoyer une lettre accompagnée d'un nouveau formulaire de Demande de statut de distributeur dûment rempli et signé à son nom respectif, sous la lignée de parrainage existante du titre initial. Une condition préalable à l'émission du nouveau titre est de veiller à ce que le titre initial soit soutenu et maintenu en priorité. Cette nouvelle Demande de statut de distributeur ne peut en aucun cas être présentée sous un autre parrain, sauf aux conditions précisées à l'article 13-D. Cette Demande de statut de distributeur, si elle est agréée, est distincte du titre initial, mais elle y est associée, et l'échelon atteint est conservé.

Dans les cas de ce genre, les points de volume mensuel et de remise sur volume servant à déterminer les remises sur volume, les primes de production et toute autre prime sont les mêmes que sous le titre initial. Les points de volume total et de remise sur volume de tous les distributeurs de ce réseau seront additionnés pour déterminer l'admissibilité aux gains et aux qualifications. Supposons, par exemple, qu'un couple marié membre de l'Équipe des millionnaires divorce et que chaque conjoint prend un nouveau titre de distributeur sous le parrain initial. Dans la mesure où il y a 3 000 points de volume total achetés parmi les trois titres de distributeur réunis et où les trois ont l'équivalent de 4 000 points de remise sur volume, les trois ont droit aux 5 % de remise sur volume et aux 4 % de prime de production, si toutes les autres conditions sont respectées. Les deux conjoints doivent se conformer à la Règle des dix clients et à toute autre exigence relative aux remises sur volume. Aux fins de qualification à l'échelon de superviseur, chaque distributeur doit satisfaire aux exigences quant au volume comparable pour les superviseurs admissibles.

Article 13-D Réactivation sous un autre parrain

Il est interdit à l'un et l'autre conjoints de devenir distributeurs sous un autre parrain en signant une Demande de statut de distributeur, à moins qu'un (1) an d'inactivité aux termes de l'article 7-D n'ait suivi le jugement de la cour ou le règlement concernant le titre et que le distributeur respecte toutes les autres conditions.

Article 13-E Décision de la cour

Le titre associé défini aux articles 13-C ou 13-D et tout autre règlement ou règle d'Herbalife ne peuvent en aucun cas remplacer une décision de la cour quant à la disposition du titre de distributeur ainsi qu'aux droits, aux avantages ou aux obligations de l'une ou l'autre partie à cet égard.

Article 14 Disposition du titre de distributeur

Article 14-A Décès d'un distributeur

Après le décès d'un distributeur dont le conjoint ou l'héritier survivant participe activement à l'entreprise de distribution, ce conjoint ou cet héritier conserve le titre. Toute autre disposition concernant le titre doit être approuvée par les Services juridiques du bureau des opérations mondiales d'Herbalife à Los Angeles en Californie.

Article 15 Maintien du titre de superviseur

Le distributeur qui a atteint l'échelon de superviseur a montré sa volonté d'accepter un rôle de leadership. Le superviseur a les responsabilités ci-dessous, en plus de celles liées au parrainage.

Article 15-A Renouvellement annuel de la qualification

Chaque superviseur doit renouveler son statut chaque année entre le 1er février et le 31 janvier de l'année suivante en satisfaisant aux mêmes critères que pour l'obtention de la qualification initiale de superviseur. Donc, il doit obtenir 4 000 points de volume (dont au moins 1 000 points de volume libre) en un mois ou 2 500 points de volume (dont au moins 1 000 points de volume libre par mois) pendant deux mois consécutifs. En plus de renouveler sa qualification à l'échelon de superviseur, le superviseur doit veiller à ce que ses frais de traitement de dossier annuels soient à jour.

Les superviseurs qui ne renouvellent pas leur qualification de superviseur au plus tard le 31 janvier seront rétrogradés à l'échelon de vendeur-conseil supérieur et perdront tous leurs droits et privilèges de superviseur. Ces pertes comprennent, sans en exclure d'autres, toute lignée dans laquelle on compte un superviseur. Dans ce cas, la lignée inférieure au complet passera au superviseur suivant dûment qualifié dans la lignée supérieure.

Les superviseurs qui accumulent 4 000 points de volume libre entre le 1er février et le 31 janvier de l'année suivante conservent leur statut de superviseur et leurs privilèges d'achat à 50 %, mais cette méthode de renouvellement entraîne la perte de la lignée comme il est mentionné ci-dessus

Article 15-B Publicité

Donner aux distributeurs subalternes des conseils et de la formation sur le bon usage de la publicité, leur expliquer le règlement sur la publicité et leur montrer comment utiliser la documentation et le matériel de promotion des ventes.

Article 15-C Signalement des infractions aux Règles de conduite

Signaler toute infraction aux Règles de conduite ou à tout autre règlement de la société Herbalife et soutenir la société dans leur mise en application. Voir la procédure de Plainte à l'alinéa 1-B après les présentes Règles.

Article 15-D Formation périodique

Offrir régulièrement de la formation aux membres de son organisation, au moyen de séances de formation périodiques ou de téléconférences ou encore d'envois par télécopieur ou par la poste.

Article 15-E Adresse permanente

Fournir à la société Herbalife et aux membres de son organisation une adresse permanente du domicile ou du bureau, pour être joint facilement.

Article 15-F Établissement de documents de distributeur

Veiller à ce que les formulaires de Demande de statut de distributeur ou de qualification de superviseur soient établis correctement et demander à chaque parrain d'envoyer immédiatement l'exemplaire pertinent à la société Herbalife.

Article 15-G Connaissance et application de la politique de remboursement

Voir à ce que la politique de remboursement des clients d'Herbalife soit bien comprise et appliquée et intervenir dans tout conflit entre clients et distributeurs afin qu'ils soient réglés de manière prompte et harmonieuse.

Article 15-H Connaissance des politiques d'Herbalife

Se tenir à jour concernant les politiques d'Herbalife en lisant le Guide de carrière et tous les documents fournis par la société Herbalife de temps à autre. Examiner ces politiques avec les membres de son organisation subalterne pour s'assurer qu'ils les connaissent et les comprennent bien.

Article 16 Achat et vente de produits

Article 16-A Achat et vente de produits

Un distributeur doit acheter tous les produits Herbalife de son parrain, du premier superviseur de sa lignée supérieure (si son parrain n'est pas un superviseur dûment qualifié), ou directement d'Herbalife. Les produits achetés directement d'Herbalife par des distributeurs qui ne sont pas superviseurs, à un taux d'escompte inférieur à 50 %, sont portés au volume personnel du premier superviseur dûment qualifié dans la lignée supérieure.

Article 16-B Produits achetés à 50 % d'escompte

Tous les produits admissibles à un escompte de 50 % (commandes de superviseurs) doivent être achetés directement d'Herbalife et ne peuvent être achetés d'un distributeur de la lignée supérieure ou d'un autre distributeur.

Article 16-C Admissibilité à 50 % d'escompte temporaire

Un distributeur qui a atteint la qualification de superviseur, soit 4 000 points de volume en un mois, devient un **superviseur admissible** jusqu'au premier du mois suivant, date à laquelle il devient **superviseur dûment qualifié**. À titre de **superviseur admissible**, il a droit à un escompte temporaire de 50 % pendant le reste du mois de volume au cours duquel il a atteint ses 4 000 points de volume d'achats.

Les distributeurs qui deviennent qualifiés à l'échelon de superviseur en deux mois consécutifs, à raison de 2 500 points de volume par mois, n'ont pas droit à l'escompte temporaire de 50 %. Ils deviennent admissibles à un escompte de 50 % le 1er du mois suivant la fin de leur qualification en deux mois, au moment où ils sont promus au titre de superviseur dûment qualifié, sous réserve de l'acceptation du formulaire de qualification de superviseur.

Article 16-D Autorisation d'achats à 50 % d'escompte temporaire

Avant que les privilèges d'achat à 50 % d'escompte temporaire ne puissent être activés et que toute commande ne puisse être traitée, le premier superviseur dans la lignée supérieure doit informer Herbalife et autoriser l'escompte. Le superviseur de la lignée supérieure doit vérifier si le superviseur admissible a atteint le volume nécessaire pour obtenir la qualification à l'échelon de superviseur en un mois et en attester. Le superviseur de la lignée supérieure doit lui-même avoir un volume personnel suffisant validé chez Herbalife au cours de ce mois pour que son subalterne devienne qualifié comme superviseur.

Afin que le volume sur la commande soit correctement attribué, il est essentiel que le bon de commande soit rempli adéquatement. Le bénéficiaire de 50 % d'escompte temporaire doit veiller à ce que son nom et son numéro d'identification soient inscrits dans l'espace intitulé Escompte de 50 % - Superviseur admissible, afin que le volume adéquat soit validé. Il faut aussi indiquer dans l'espace intitulé Superviseur dûment qualifié le nom et le numéro d'identification du superviseur de la lignée supérieure dûment qualifié qui approuve les 50 % d'escompte temporaire. Il n'est pas permis de modifier la commande une fois qu'elle est passée. Le volume acheté à 50 % d'escompte temporaire est porté au volume de groupe du superviseur dûment qualifié.

Article 16-E Défaut de devenir qualifié à 50 % d'escompte temporaire

Si, pour quelque raison que ce soit, le superviseur admissible ne satisfait pas aux conditions pour être qualifié, ou encore si Herbalife ne reçoit pas le formulaire de qualification de superviseur à temps, ou refuse la qualification pour un motif quelconque, une modification sera apportée afin de ramener à 42 % tous les achats effectués à 50 % d'escompte temporaire, transformant ainsi le volume de groupe en volume personnel pour le superviseur. Si la modification est apportée après le paiement des remises sur volume, alors les rémunérations, les remises sur volume et les primes de production qui pourraient ne pas avoir été versées correctement à la suite de l'autorisation du 50 % d'escompte temporaire seront ajustées et versées à la personne qui y a droit et toutes les qualifications seront modifiées en conséquence. Le superviseur qui a autorisé l'achat

doit garantir à Herbalife que les commandes (le volume) seront passées correctement dans l'avenir.

Article 16-F Achat et vente de produits hors de la lignée de parrainage

Il est interdit aux distributeurs d'acheter des produits à un distributeur autre que ceux autorisés en vertu des articles 16-A et 16-B. De même, les distributeurs n'ont pas le droit de vendre à des distributeurs autres que ceux faisant partie de leur propre organisation subalterne, en conformité avec les articles 16-A et 16-B. Voir 1-L des Règles de conduite supplémentaires.

Article 16-G Commandes réglées par l'acheteur

Toutes les commandes passées chez Herbalife doivent être réglées en entier par le distributeur désigné en tant qu'acheteur sur le bon de commande, ou son conjoint ou sa conjointe, ou le premier superviseur de la lignée supérieure si l'acheteur n'est pas superviseur, à moins qu'Herbalife ne donne l'autorisation par écrit à une autre personne de faire le paiement. L'autorisation par écrit ne peut être donnée à Herbalife que pour une commande en particulier; toutes les autres commandes par la suite seront soumises aux règles ci-dessus.

Les distributeurs ne peuvent pas régler une commande au nom d'un autre distributeur, à moins qu'un superviseur ne passe une commande pour un distributeur qui n'a pas atteint l'échelon de superviseur, ce qui est considéré comme étant le volume personnel du superviseur.

Toute tentative en vue d'acheter des produits au nom d'un autre distributeur pourrait être interprétée comme une tentative pour progresser indûment dans le programme de commercialisation.

Article 16-H Modes de paiement inacceptables

Les distributeurs ne peuvent utiliser de cartes de crédit, de chèques personnels ou d'autres formes de paiement de leurs distributeurs, de leurs clients au détail, ou d'autres personnes, pour régler les achats à la société Herbalife.

Article 17 Explication du mois de volume des ventes

Article 17-A Définition du mois de volume

Le volume des ventes est accumulé et attribué au superviseur sur une base mensuelle. Le mois de volume commence à partir du premier jour ouvrable du mois et se termine au dernier jour ouvrable de ce mois. Si le dernier jour du mois est un dimanche, le mois de volume sera prolongé au lundi. Par ailleurs, si le dernier jour du mois est un jour férié, le mois de volume pourrait se prolonger jusqu'au premier jour ouvrable après le congé. Herbalife se réserve le droit de modifier le mois de volume au besoin.

Article 17-B Détermination du mois de volume

Le volume des ventes est attribué pour le mois au cours duquel la commande a été passée et le paiement reçu en entier par Herbalife, à l'exception des commandes dont les conditions s'appliquent au volume des ventes majoré.

Le volume des ventes ne peut en aucun cas être appliqué au mois précédent, exception faite d'une commande de volume comparable.

Article 17-C Volume des ventes majoré

Toutes les conditions ci-dessous doivent être satisfaites pour qu'une commande soit appliquée au volume des ventes majoré :

1. La commande doit être passée au plus tard la dernière journée désignée comme étant le dernier jour de commande pour le volume du mois;
2. Le paiement en entier doit être effectué ou amorcé au plus tard ce dernier jour du mois. Si le paiement a été envoyé par la poste, le cachet doit correspondre à ce dernier jour du mois. Si le paiement est effectué par virement télégraphique, débit automatique, ou au moyen d'une autre transaction bancaire, le reçu doit être fourni pour attester que la transaction a été effectuée le dernier jour du mois ou avant cette date;
3. Herbalife doit avoir reçu le paiement au complet au plus tard le cinquième (5e) jour du mois suivant. Si cette journée est un dimanche ou un jour férié, le paiement doit alors parvenir au plus tard le quatrième (4e) jour du mois suivant.

Si le paiement n'est pas autorisé pour quelque raison que ce soit, notamment s'il s'agit d'un paiement par carte de crédit, par chèque personnel ou par prélèvement automatique, la commande sera annulée et le volume ne sera pas appliqué, à moins qu'une autre commande n'ait été passée et payée dans les délais prévus selon les présentes Règles.

Article 18 Volume comparable exigé

Article 18-A Définition de volume comparable

Le volume comparable est le volume total qu'un superviseur parrain doit obtenir au cours d'un mois donné, quand ses distributeurs subalternes sont admissibles pour devenir eux-mêmes superviseurs.

Lorsqu'un superviseur dûment qualifié parraine un distributeur à l'échelon de superviseur, le superviseur parrain doit atteindre un volume total équivalent au volume total de son distributeur au cours du même mois de volume. Les superviseurs ne sont pas autorisés à faire passer leurs distributeurs à l'échelon de superviseur en se servant du volume acheté au cours d'un mois précédent, à moins qu'un montant équivalent n'ait été acheté d'Herbalife pendant le mois en cours pour compenser.

Article 18-B Volume comparable pour la qualification au titre de superviseur

Le superviseur parrain doit obtenir au moins 4 000 points de volume personnel pour chacune des organisations subalternes qui sont admissibles au titre de superviseur pour la qualification en un mois. Le superviseur parrain doit atteindre au moins 2 500 points de volume personnel par mois pour chacune de ses organisations admissibles au titre de superviseur en deux mois consécutifs.

Cependant, le superviseur parrain doit avoir un volume total comparable à toutes les commandes soumises par ses distributeurs subalternes admissibles au titre de superviseur.

Supposons, par exemple, qu'un superviseur parraine un distributeur qui atteint la qualification de superviseur en septembre avec 4 000 points de volume total. Si les commandes nécessaires pour obtenir la qualification sont passées directement chez Herbalife à un escompte de 42 % par le distributeur ou directement par le superviseur, le volume sera automatiquement comparable. Si les commandes sont passées directement au superviseur, ce dernier doit veiller à ce qu'un volume équivalent soit acheté d'Herbalife durant le mois d'admissibilité, afin que le volume soit comparable.

Article 18-C Défaut d'atteindre un volume comparable

Lorsqu'un distributeur envoie un formulaire de qualification de superviseur et que le superviseur immédiat dûment qualifié n'a pas un nombre suffisant de points de volume pour le mois durant lequel le volume du superviseur admissible a été atteint, de manière à confirmer les commandes présentées par le distributeur en vue de sa qualification, le superviseur dûment qualifié a un volume comparable insuffisant. Herbalife informe alors le superviseur qu'il doit passer une **commande de volume comparable** correspondant à la somme manquante. Le Service des commandes sera autorisé à accepter le volume comparable pour le mois pertinent.

Afin de compléter ce volume, il faut préciser clairement qu'il s'agit d'une **Commande de volume comparable pour le mois de _____.**

Article 18-D Commande de volume comparable

Afin que le volume soit correctement attribué, il faut que la commande soit clairement identifiée en tant que Commande de volume comparable pour le mois et l'année pertinents, avec paiement au complet. La commande ne peut être jumelée à aucun autre volume. Une commande de volume comparable ne peut être agréée que par Herbalife, une fois que la société Herbalife a déterminé que le volume comparable posait problème, qu'elle a prévenu le superviseur intéressé et autorisé le Service des commandes à accepter la commande. Cette commande sera appliquée au volume du mois indiqué. Les commandes de volume comparable passées après le mois en question ne peuvent pas être considérées pour les points de remise sur volume, les qualifications aux primes de production de l'Équipe des chefs de file ou d'autres gains du superviseur. Toutefois, les ajustements nécessaires seront effectués sur la commande pour les superviseurs de la lignée supérieure du superviseur parrain recevant des remises sur volume et des primes de production.

Article 18-E Sanction permanente pour le volume comparable

Le superviseur doit passer la commande de volume comparable, une fois qu'il a reçu un avis d'Herbalife à ce sujet, afin d'éviter toute sanction. Si le superviseur qui a un volume insuffisant néglige de passer une commande pour atteindre un volume comparable, une sanction lui sera imposée. Le superviseur perdra en permanence un superviseur qui avait la qualification au cours du mois en question ainsi que toute l'organisation subalterne de ce superviseur.

Article 19 Reçus de vente au détail et politique de remboursement

Article 19-A Reçus de vente au détail à remettre au client

Le distributeur doit remettre un formulaire de vente au détail officiel d'Herbalife dûment rempli à tous les clients une fois la vente terminée. Doivent y figurer, la liste des produits vendus, les prix de vente ainsi que le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du distributeur et du client. Les distributeurs doivent conserver dans leurs dossiers un exemplaire de tous les formulaires de vente pendant une période de deux ans. Herbalife se réserve le droit de demander une copie de ces formulaires et de vérifier les opérations ainsi que les conditions de la vente.

Article 19-B Politique de remboursement de la clientèle

La vente au détail de produits Herbalife est assortie d'une politique de remboursement de 30 jours, à compter de la date à laquelle le client reçoit le produit. Lorsqu'un client demande que la politique soit honorée, le distributeur doit lui donner une réponse à la fois prompte et courtoise. Il peut offrir au client le choix entre un remboursement complet du prix d'achat ou un crédit équivalant à la somme totale à échanger contre d'autres produits Herbalife, conformément aux méthodes expliquées dans le Guide de carrière. Le distributeur doit respecter le choix du client (voir la section sur le programme de vente et de commercialisation, page 17).

Article 20 Remises sur volume et primes

Article 20-A Obligation de faire des gains

Pour avoir droit aux remises sur le volume mensuel, aux primes de production et aux autres primes offertes par la société Herbalife, les distributeurs doivent satisfaire aux critères de rendement en matière de vente et de points de remise sur volume définis dans la section du Guide de carrière portant sur le programme de commercialisation ou dans d'autres documents ou du matériel promotionnel. En outre, afin de recevoir ces paiements, les distributeurs doivent respecter certaines

obligations relatives à la vente au détail et à la distribution de produits et confirmer ces renseignements le premier jour de chaque mois en utilisant le formulaire d'attestation des gains. Ces obligations sont définies ci-dessous.

Article 20-B Distribution des produits

Herbalife est une entreprise de distribution en gros et au détail. Les produits achetés de la société Herbalife doivent être vendus et distribués à des clients au détail ou à des distributeurs subalternes, ou encore utilisés par les distributeurs et leur famille immédiate pour leur consommation personnelle. Il est interdit d'acheter des produits dans le seul but de devenir qualifié pour progresser selon le programme de commercialisation.

Toute tentative de ce genre entraîne des mesures sévères, entre autres les suivantes, sans que la liste soit exhaustive : disqualification ou retrait du titre de distributeur.

Article 20-C Règle des dix clients

Un distributeur doit conclure personnellement des ventes au détail avec au moins dix (10) clients distincts par mois pour être qualifié et recevoir des remises sur volume et des primes de production de l'Équipe des chefs de file, ou encore d'autres primes versées par Herbalife. Si le distributeur ne se conforme pas aux exigences, les remises sur volume et les primes de production ne lui seront pas versées.

Article 20-D Paiement d'une rémunération aux distributeurs subalternes

Étant donné que seuls les superviseurs dûment qualifiés peuvent accumuler des points de volume, les revenus sur les ventes en gros, ou rémunérations gagnées par des distributeurs subalternes lorsque leurs propres distributeurs subalternes achètent des produits d'Herbalife, sont payés aux superviseurs. Les superviseurs doivent verser cette rémunération à leurs distributeurs subalternes avant la fin du mois au cours duquel ils ont reçu le paiement.

Article 20-E Tenue des dossiers

Les distributeurs doivent tenir des dossiers sur la distribution de tous leurs produits pendant une durée minimale de deux ans. Les distributeurs doivent fournir immédiatement ces dossiers à Herbalife dès qu'ils en reçoivent la demande.

Article 20-F Dettes envers Herbalife

Si un distributeur a une dette envers Herbalife, par exemple, sans que la liste soit exhaustive, produits commandés à Herbalife non payés, modifications aux gains à la suite du rachat de produits par des distributeurs subalternes ou pour d'autres motifs, pénalités découlant d'infractions aux Règles de conduite ou à d'autres règlements de la société Herbalife, retour de chèques pour insuffisance de fonds ou autre mode de paiement refusé, ou encore frais de traitement de dossier annuels en souffrance, Herbalife se réserve le droit de soustraire les sommes dues de tout montant à payer au distributeur ou de retenir le versement des sommes dues jusqu'à ce que toutes les dettes envers Herbalife aient été payées en entier, ou de ne pas reconnaître toute qualification, jusqu'à ce que les sommes dues à Herbalife aient été versées ou qu'un règlement soit intervenu.

Article 20-G Primes de production de l'Équipe des chefs de file

Cette prime est payée aux membres de l'Équipe des chefs de file qui satisfont aux critères de qualification et qui font preuve de leadership dans leur organisation et envers tous les autres distributeurs. Tout membre de l'Équipe des chefs de file qui contrevient aux Règles de conduite, aux politiques relatives aux distributeurs ou à tout autre règlement de la société Herbalife peut se voir retirer le droit de participer au programme de primes. Herbalife a le pouvoir discrétionnaire absolu de déterminer l'admissibilité d'un distributeur à ces primes.

Article 21 Pratiques de vente des produits Herbalife

Article 21-A Pays où la vente est autorisée uniquement

Voir section 6 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 21-B Mode d'emploi

Lorsqu'ils vendent des produits, les distributeurs doivent expliquer le mode d'emploi et toute mise en garde figurant sur l'étiquette.

Article 21-C Déclarations concernant les produits

Les distributeurs :

Ne doivent pas déclarer, oralement ou par écrit, que les produits Herbalife auraient des propriétés médicinales, thérapeutiques ou curatives. Si un client ou une cliente reçoit un traitement médical, le distributeur devrait recommander à cette personne de consulter un médecin avant d'adopter tout changement dans son régime alimentaire. Il convient de recommander vivement à toute personne qui souffre de troubles cardiaques, hépatiques ou rénaux, ou qui suit un traitement médical, de consulter un médecin avant de modifier son régime alimentaire.

Ne doivent faire aucune déclaration concernant les propriétés des produits Herbalife, oralement ou par écrit, autre que celles présentées dans le Manuel des occasions d'affaires internationales, la brochure sur les produits ou tout autre document officiel d'Herbalife.

Ne doivent faire aucune fausse déclaration quant au prix, à la qualité, à la performance ou à la disponibilité des produits Herbalife. Voir section 4 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 21-D Fausse déclaration concernant l'homologation des produits

Tous les produits Herbalife sont conformes à la réglementation

et aux lois fédérales, provinciales et locales qui s'appliquent. Les distributeurs ne sont pas autorisés à employer le nom de Santé Canada lorsqu'ils font des déclarations concernant les produits Herbalife. Voir section 4 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 21-E Non-responsabilité d'Herbalife

Sous réserve de tous droits d'Herbalife en vertu des présentes règles et de tout autre règlement, les distributeurs dégagent Herbalife de toute responsabilité relativement à tout frais ou dommage résultant d'une infraction à l'article 21.

Article 21-F Vente de produits à des non-distributeurs pour la revente

Il est interdit à tout distributeur de vendre des produits Herbalife à des personnes qui ne sont pas des distributeurs Herbalife et qui ont l'intention de revendre ces produits.

Article 21-G Modifications aux étiquettes et aux documents

Un distributeur ne peut enlever ou modifier de quelque manière que ce soit l'étiquette, le mode d'emploi ou l'emballage d'un produit Herbalife ni faire aucun retrait ou ajout aux documents officiels d'Herbalife, notamment à la trousse de distributeur (TAI).

En outre, les produits ou les échantillons emballés pour usage quotidien ne peuvent pas être revendus individuellement.

Article 22 Étalage et vente de produits

Article 22-A Étalage dans un commerce de détail et d'autres établissements

Il est interdit aux distributeurs de faire étalage de produits Herbalife dans un commerce de détail, notamment un salon de coiffure et d'esthétique, un centre d'entraînement ou de santé, une pharmacie, une épicerie ou un magasin d'aliments santé, un magasin de fournitures militaires, une foire commerciale, une exposition commerciale, un marché de troc, un marché aux puces, une kermesse, un marché en plein air, un centre de congrès, une école, un chariot de marchand, ou tout autre endroit que la société Herbalife estime être un établissement de vente au détail ou qu'elle juge inacceptable.

Article 22-B Brochures, prospectus, imprimés

Il est permis de déposer sur un comptoir ou une table des brochures, des prospectus, des catalogues, des magazines, des cartes de visite ou d'autres imprimés produits ou approuvés par la société Herbalife, à condition de ne pas les disposer sur des présentoirs.

Article 22-C Aides à la vente et articles promotionnels

Tout article produit ou approuvé par la société Herbalife, par exemple un T-shirt, une casquette ou un macaron, peut être porté dans un commerce de détail ou un autre établissement précité à l'article 22-A, mais il n'est pas permis d'en faire l'étalage. La banderole Herbalife ne peut être disposée ailleurs que dans le bureau d'un distributeur ou un lieu de réunion de distributeurs. Une vidéocassette produite ou approuvée par Herbalife peut être visionnée dans un tel établissement, à condition que l'image ne soit pas visible de la rue ou du trottoir. Voir 5-A et B des Règles de conduite supplémentaires.

Article 22-D Bureau particulier d'un distributeur

Un distributeur peut vendre des produits Herbalife dans son bureau particulier, à condition qu'il n'y ait aucun produit, enseigne, affiche, prospectus ou brochure visible de la rue ou du trottoir.

Article 22-E Bureau de médecin ou de professionnel

Les médecins ou autres professionnels de la santé qui sont également distributeurs peuvent vendre des produits Herbalife dans leur bureau, à condition qu'aucun produit ne soit disposé en étalage. Il est permis de déposer sur un comptoir ou une table des brochures ou des documents produits par la société Herbalife pourvu que ceux-ci ne soient pas disposés sur des présentoirs.

Article 23 Publicité et promotion

Article 23-A Matériel publicitaire et promotionnel approuvé

Herbalife s'efforce de produire et d'offrir des documents promotionnels et des outils de vente que les distributeurs peuvent utiliser pour faire de la publicité ou promouvoir leur entreprise. En outre, la société Herbalife a approuvé un grand nombre de publicités et de prospectus que les distributeurs peuvent reproduire et utiliser.

Les distributeurs peuvent produire leur propre publicité, à condition que son contenu soit véridique et exact, qu'elle ne contienne aucune déclaration relative à des propriétés thérapeutiques ou médicales, qu'elle ne laisse pas sous-entendre qu'il s'agit d'une offre d'emploi et qu'elle soit par ailleurs conforme à toute Règle de conduite concernant la publicité.

Les distributeurs peuvent communiquer avec les Services aux distributeurs pour obtenir une liste à jour des publicités approuvées. Voir les Règles de conduite supplémentaires.

Article 23-B Enregistrement sonore et vidéo

À moins d'avoir d'abord obtenu l'autorisation d'Herbalife, un distributeur ne peut exposer ou mentionner le nom d'un produit, d'une marque de commerce ou d'une appellation Herbalife dans un enregistrement sonore ou vidéo effectué par

lui-même, en son nom ou sous sa direction.

Article 23-C Diffusion par télévision, câblodistribution, satellite ou radio

Il n'est pas permis aux distributeurs de diffuser quelque enregistrement sonore ou vidéo que ce soit dans lequel il est montré ou fait mention de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, de l'appellation, des produits, du matériel, des occasions d'affaires ou des méthodes de conduite des affaires Herbalife, exception faite de la publicité suivante, qui est approuvée :

- Distributeur Herbalife indépendant - Appelez-moi pour vous informer sur les produits ou les occasions d'affaires - (Nom du distributeur et numéro de téléphone/de télécopieur ou adresse électronique)

Article 23-D Publicité télévisée

Si une émission sur la société Herbalife est diffusée par un poste de télévision ou de radio, ou encore par satellite, aucun distributeur ne peut faire de publicité au même poste ou réseau à quelque moment que ce soit au cours de la période commençant une heure avant le début de l'émission et se terminant une heure après la diffusion, et ce même si la publicité est par ailleurs conforme aux dispositions d'Herbalife en matière de publicité ou à toute autre Règle.

Article 23-E Annuaire de téléphone

Les distributeurs Herbalife peuvent s'annoncer dans l'annuaire de téléphone avec la mention « distributeur Herbalife indépendant ». Les seuls autres renseignements pouvant accompagner cette mention sont le nom du distributeur, son adresse, son numéro de téléphone et de télécopieur ou son adresse électronique.

Les annonces doivent être conformes à tous les règlements d'Herbalife relatifs à la publicité et l'appellation « Herbalife » autrement que dans le titre « distributeur Herbalife indépendant », les logos et les marques de commerce d'Herbalife International ne peuvent être utilisés autrement que selon la publicité approuvée. Il est permis de mettre une annonce sous les rubriques approuvées (aucune rubrique d'ordre médical, thérapeutique ou curatif). Les rubriques suivantes seraient autorisées : Produits capillaires, Produits de soins de la peau, Produits de santé naturels, Produits diététiques et Perte de poids. Les distributeurs peuvent mettre une annonce à condition qu'elle soit conforme aux directives concernant la publicité imprimée et au présent article.

Article 23-F Numéros sans frais

Les distributeurs peuvent s'abonner à un service de téléphone sans frais, mais il ne leur est pas permis d'utiliser quelque marque de commerce, appellation commerciale ou slogan Herbalife que ce soit, par exemple « Herbalife », « Herbalife International », « Herbalifeline » et « NouriFusion » conjointement à leur numéro sans frais. Les distributeurs peuvent s'identifier ou ajouter l'inscription « Distributeur Herbalife indépendant ».

Article 23-G Règlements locaux

En plus de se conformer aux politiques d'Herbalife, les distributeurs doivent respecter tout règlement ou loi aux paliers municipal, provincial et fédéral lorsqu'ils font la publicité ou la promotion des produits ou des occasions d'affaires Herbalife. Il revient aux distributeurs de connaître les lois et les règlements et de voir comment ils s'appliquent à leurs affaires.

Les distributeurs doivent également ajouter l'avertissement suivant lorsqu'ils font mention de revenus dans leur publicité sur les occasions d'affaires :

Les revenus présentés ne concernent que les personnes dont la situation est décrite ici; ils ne sont pas une garantie de revenu et ne sont pas représentatifs. Le participant type au programme Herbalife gagne environ 431,00 $, d'après les données de l'an 2005. Renseignements détaillés à herbalife.com/ca et MyHerbalife.com/ca (rémunération type des superviseurs canadiens).

Article 23-H Internet

Voir section 2 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 23-I Entrevues ou déclarations aux médias

Les distributeurs peuvent parfois être approchés par des journalistes désireux de faire une entrevue au sujet des produits Herbalife ou des occasions d'affaires Herbalife. Nous apprécions l'intérêt manifesté à l'égard de nos produits et des occasions d'affaires, mais seule la société Herbalife est habilitée à accorder des entrevues ou à autoriser toute publicité relative à l'appellation Herbalife, aux produits ou aux marques de commerce. Seuls des représentants officiels d'Herbalife sont autorisés à communiquer, oralement ou par écrit, avec la presse ou d'autres médias pour Herbalife ou ses filiales, ou en leur nom. Si un distributeur est approché pour faire une entrevue ou une déclaration, il doit conseiller au journaliste de communiquer avec Herbalife. En outre, il est conseillé aux distributeurs de ne pas inviter volontairement la presse ou d'autres médias à une réunion ou à une activité d'Herbalife. Les journalistes ne peuvent être présents à ces événements que s'ils sont accompagnés d'une représentante ou d'un représentant officiel d'Herbalife.

Article 23-J Démarches auprès des autorités

Voir section 6 des Règles de conduite supplémentaires.

Article 23-K Vente aux enchères de produits

Voir 2-I des Règles de conduite supplémentaires.

Article 24 Parrainage et offre d'occasions d'affaires

Article 24-A Franchises ou territoires

Herbalife n'a ni territoire ni franchise. Aucun distributeur ne

peut prétendre ou laisser supposer que des franchises ou des territoires exclusifs sont offerts en vertu du programme de vente et de commercialisation Herbalife, lorsqu'il fait une présentation ou offre des occasions d'affaires.

Article 24-B Offre d'occasions d'affaires

Lorsqu'un distributeur offre des occasions d'affaires ou présente le programme de vente et de commercialisation Herbalife :

- Il doit indiquer clairement que l'activité première d'un distributeur est la vente au détail et la distribution de produits Herbalife à des clients et il ne doit pas prétendre ou laisser supposer que cette activité est secondaire par rapport au parrainage ou à l'édification de l'entreprise.
- Il ne doit pas prétendre ou laisser supposer qu'un distributeur peut tirer profit uniquement du parrainage d'autres distributeurs.
- Il ne doit pas laisser supposer qu'un distributeur est obligé de quelque manière que ce soit de parrainer d'autres distributeurs.
- Il ne doit pas laisser supposer que le succès peut être atteint sans effort ou presque.
- Il ne doit pas faire quelque déclaration que ce soit, à moins qu'elle ne soit véridique et exacte.

Voir 4-F et 4-G des Règles de conduite supplémentaires.

Article 24-C Déclarations et allégations relatives au revenu

Voir 4-A, 4-D et 4-E des Règles de conduite supplémentaires.

Article 24-D Vente au détail et qualifications requises pour toucher un revenu

Les distributeurs doivent indiquer clairement que les remises sur volume, les primes de production ou d'autres revenus d'une entreprise de distribution Herbalife ne peuvent être obtenus que par la vente au détail constante de produits Herbalife par eux-mêmes et les distributeurs qu'ils ont parrainés et après avoir atteint certaines qualifications.

Article 24-E Aucune obligation d'acheter des produits

Aucun distributeur ne peut prétendre qu'il y a quelque obligation que ce soit à acheter des produits, des documents ou du matériel de promotion, à l'exception de la trousse de distributeur (TAI) Herbalife, ni prétendre que les remises sur volume, les primes de production ou d'autres avantages peuvent être obtenus uniquement au moyen de l'achat de produits plutôt que de la vente des produits. Voir 1-C des Règles de conduite supplémentaires.

Article 25 Utilisation d'appellations commerciales, de marques de commerce et de logos

Article 25-A Utilisation d'appellations commerciales, de marques de commerce et de logos

Il est interdit d'utiliser les marques de commerce, les appellations commerciales, les logos, ou toute reproduction de ceux-ci, sans obtenir d'abord par écrit l'assentiment de la société Herbalife. Ils sont la propriété exclusive d'Herbalife, qui s'efforce de protéger le nom Herbalife, la marque de commerce, les appellations commerciales et le design des étiquettes afin d'en prévenir l'usage non autorisé. Herbalife et ses filiales se réservent le droit de retirer leur consentement à tout moment, à leur seule et entière discrétion.

Une marque de commerce ou un logo est une appellation ou un symbole qui appartient au fabricant, en l'occurrence Herbalife, lequel détient le droit exclusif d'en faire usage. Par exemple, le symbole HERBALIFE. et le nom « Herbalife » sont des marques déposées par Herbalife. Une marque de commerce comprend également le nom d'un produit, par exemple « Nutri-9[MD] » ou « Herbalifeline[MD]», etc.

Une appellation commerciale est un nom d'affaires dont la société Herbalife a l'usage exclusif. Les noms comme « Herbalife International of America, Inc. » ou « Herbalife du Canada ltée » sont nos appellations commerciales légales. Voir 2-A des Règles de conduite supplémentaires.

Article 25-B Cartes de visite, enveloppes, papier à lettre, chéquiers

Le distributeur ne peut indiquer sur ses cartes de visite, papier à lettre, etc., que les renseignements ci-dessous :

Le nom « Herbalife » en lettres majuscules (sans le logo Herbalife), suivi de l'inscription « distributeur indépendant ».

Ses nom, adresse, numéro de téléphone et de télécopieur ou adresse électronique.

« Appelez-moi pour obtenir des produits » ou « Appelez-moi au sujet des occasions d'affaires » ou d'autres publicités conformes aux Règles de conduite concernant la publicité et d'autres Règles.

Article 25-C Adresses

Un distributeur n'est pas autorisé à utiliser l'adresse du bureau des opérations mondiales d'Herbalife International ou d'autres bureaux ou établissements d'Herbalife.

Article 25-D Utilisation du nom Herbalife dans la publicité

Dans leur publicité, les distributeurs peuvent utiliser le nom Herbalife de la façon suivante :

« Distributeur Herbalife indépendant. Appelez-moi pour obtenir des produits. » (Nom, numéro de téléphone et de télécopieur

ou adresse électronique.)

ou

« Distributeur Herbalife indépendant. Appelez-moi au sujet des occasions d'affaires » (Nom, numéro de téléphone et de télécopieur ou adresse électronique.)

Afin d'obtenir les publicités approuvées par Herbalife, veuillez communiquer avec les Services aux distributeurs. Voir 2-A des Règles de conduite supplémentaires.

Article 25-E Reproduction du logo ou d'une marque de commerce

Un distributeur ne peut produire ou se procurer auprès d'une source autre que la société Herbalife un article arborant le nom Herbalife ou le logo ou toute autre marque de commerce ou appellation commerciale d'Herbalife. Voir 2-A des Règles de conduite supplémentaires.

Article 25-F Mark Hughes

Le nom « Mark Hughes » (fondateur d'Herbalife) ne peut être utilisé sous quelque forme que ce soit dans une publicité.

Article 25-G Utilisation du nom Herbalife dans la presse écrite ou électronique

Le nom « Herbalife » ou la mention précise de tout produit Herbalife ou une représentation de celui-ci ne peuvent en aucun cas être utilisés dans une publicité imprimée, sonore ou vidéo, y compris sans en exclure d'autres, dans un journal ou un magazine ou encore à la radio ou à la télévision ou dans tout autre média, autrement qu'il est mentionné dans les Règles sur la publicité.

Article 26 Propriété intellectuelle du matériel Herbalife

Article 26-A Atteinte au droit d'auteur

Il est interdit à tout distributeur ou à toute autre personne de reproduire en tout ou en partie un imprimé ou un enregistrement sonore ou vidéo produit par Herbalife, à moins d'avoir d'abord obtenu l'autorisation par écrit auprès d'Herbalife. Ces documents sont protégés par les droits d'auteur, que ces droits soient enregistrés ou non, et sont la propriété d'Herbalife.

Article 26-B Autorisation de reproduire

Les distributeurs qui souhaitent reproduire intégralement des articles ou des extraits de documents officiels d'Herbalife, par exemple le Guide de carrière, le catalogue de produits, le magazine *Les affaires aujourd'hui*, des enregistrements sonores ou vidéo ou tout autre document, afin de les intégrer à des présentations aux membres de leur propre organisation ou pour information, ne peuvent le faire qu'après avoir reçu l'autorisation par écrit de la société Herbalife et à condition de faire suivre la reproduction de la déclaration suivante : « Reproduit avec l'autorisation d'Herbalife International. Tous droits réservés sur le nom et le logo ainsi que les appellations commerciales et les marques de commerce d'Herbalife, qui sont la propriété d'Herbalife International et de ses filiales ou sociétés affiliées. »

Article 26-C Utilisation réservée aux affaires

Les distributeurs peuvent utiliser les documents et le matériel promotionnel produits par Herbalife pour la seule conduite de leurs affaires en tant que distributeurs Herbalife.

Article 27 Matériel de vente, affiches, affichettes et prospectus autres que ceux produit par la société Herbalife

Voir sections 1 et 5 et 3-E des Règles de conduite supplémentaires.

Sections

Création, vente et usage de « méthodes commerciales » . . . . . .Section 1
Marketing Internet, y compris par courriel . . . . . .Section 2
Télémarketing . . . . . .Section 3
Allégations et déclarations . . . . . .Section 4
Affiches, prospectus, affichettes, pochettes . . . . . .Section 5
Export Rules . . . . . .Section 6

Table of Contents

Introduction 64

Section 1 : Création, vente et usage de « méthodes commerciales » 65-72
Définition de « méthodes commerciales » 65
1-A-1 Examen juridique et inscription des méthodes commerciales avant la vente 65
1-A-2 Méthodes commerciales conformes à la loi et aux règlements d'Herbalife 65
1-B Restrictions à l'usage des données Herbalife obtenues au moyen de la création, de la promotion ou de la vente de méthodes commerciales 66
1-C Aucun achat requis à part la Trousse d'affaires internationale 66
1-D Garantie de satisfaction et droit d'annuler l'abonnement 67
1-E Reçus 67
1-F Objet de la vente de méthodes commerciales – Sans but lucratif 68
1-G Prix de vente de certaines méthodes commerciales 68
1-H Frais d'utilisation de sites Web 68
1-I Aucune rémunération pour le recrutement ou la vente de méthodes commerciales 68
1-J Interdiction d'encourager ou d'obliger à s'endetter 68
1-K Déclaration obligatoire 68
1-L Restrictions à la sollicitation et à la vente de méthodes commerciales à des distributeurs Herbalife 68
1-M Restrictions à la vente ou à la promotion de méthodes commerciales à des réunions ou des activités officielles . . .69
1-N Recours aux services de fournisseurs 69
1-O Aucune autorisation, garantie ou obligation de la part d'Herbalife 69
1-P Licence d'utilisation d'outils de vente et d'autre matériel produits par Herbalife 69
1-Q Mise à jour du matériel 69
1-R Limitation des ventes de méthodes commerciales 69
1-S Indication de la source 69
Annexe A – Déclaration de méthode commerciale et Convention d'arbitrage 70
Formulaire d'inscription des méthodes commerciales 72

Section 2 : Marketing Internet, y compris par courriel 73-76
2-A Licence d'utilisation de l'appellation Herbalife et des noms de produits Herbalife 73
2-B Utilisation non autorisée de marques de commerce, d'appellations commerciales ou de noms de produits d'un tiers 73
2-C Obligation d'informer sur le lien avec Herbalife dans les pages d'accueil arborant un logo ou une marque de la société .73

2-D Liens avec d'autres organisations 73
2-E Publicité à l'aide de moteurs de recherche 73
2-F Indexation ou référencement prioritaire avec un moteur de recherche 74
2-G Création d'hyperliens 74
2-H Offre de services Internet 74
2-I Offre de produits Herbalife aux enchères 74
2-J Commerce international 74
2-K Déclaration de confidentialité 74
2-L Renseignements sur les consommateurs 74
2-M Normes de conduite 75
2-N Accès non autorisé à un système informatique 75
2-O Courriel 75
2-P Interruption des pratiques de diffusion par courriel 76
2-Q Lois applicables 76

Section 3 : Télémarketing 77-79
Introduction 77
3-A Composeurs automatiques 78
3-B Messages préenregistrés ou synthétisés 78
3-C Télécopies non sollicitées 78
3-D Listes d'exclusion 79
3-E Méthodes de recherche de clientèle 79
3-F Respect des Règles d'Herbalife et de la loi 80

Section 4 : Allégations et déclarations 80-81
4-A Déclarations et allégations générales 80
4-B Allégations relatives à la perte de poids 80
4-C Allégations thérapeutiques ou relatives à la structure ou à la fonction 80
4-D Allégations et témoignages relatifs au revenu 80
4-E Allégations et témoignages relatifs au revenu; respect de la loi 81
4-F Allégations relatives au travail à domicile 81
4-G Allégations relatives aux liens entre la société Herbalife et les distributeurs Herbalife 81

Section 5 : Affiches, prospectus, affichettes, pochettes 82
5-A Affichage 82
5-B Affichettes, prospectus et pochettes 82
5-C Règles générales 82
5-D Sanctions en cas d'infraction 82

Section 6 : Règles relatives à l'exportation 83-84
6-A Activités dans des pays ou des territoires où Herbalife n'a pas annoncé officiellement l'ouverture du marché 83
6-B Activités relatives à Herbalife dans les pays dont le marché est ouvert officiellement (sauf la chine) 83
6-C Activités relatives à Herbalife en Chine 83
6-D Sanctions en cas d'infraction aux Règles relatives à l'exportation 83

Tous les distributeurs Herbalife sont des gens d'affaires indépendants, ou travailleurs autonomes, qui vendent des produits Herbalife pour la consommation et qui, s'ils le souhaitent, font la promotion de l'occasion d'affaires offerte par Herbalife.

Le lien entre Herbalife et ses distributeurs est établi au moyen de la Demande de statut de distributeur international et est régi par ce document ainsi que par les règlements, dans leur version la plus récente, que publie Herbalife, selon les besoins et à sa discrétion, afin de définir les droits et les responsabilités des distributeurs Herbalife. Ces règlements comprennent, sans en exclure d'autres, les Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs ainsi que tout autre règlement que la société Herbalife adopte.

Aucun des règlements Herbalife n'est conçu pour servir d'avis juridique et ne doit être interprété en ce sens; Herbalife ne donne aucun avis juridique à ses distributeurs indépendants. Comme dans toute opération commerciale indépendante, les distributeurs Herbalife assument la responsabilité de s'assurer qu'ils conduisent leurs activités commerciales en conformité avec l'ensemble des lois, des règlements, des politiques et des avis.

Les Règles supplémentaires suivantes portent expressément sur la promotion des produits Herbalife et de l'occasion d'affaires Herbalife au Canada :

1) Création, vente et usage de « méthodes commerciales » . . . . . .(Section 1)
2) Marketing Internet, y compris par courriel . . . . . .(Section 2)
3) Télémarketing . . . . . .(Section 3)
4) Allégations et déclarations . . . . . .(Section 4)
5) Affiches, prospectus, affichettes, pochettes . . . . . .(Section 5)
6) Règlement sur l'exportation . . . . . .(Section 6)

Les présentes règles entrent en vigueur le 1er janvier 2007. Elles remplacent, à compter de cette date, ce qui suit :

- *Règlement sur l'utilisation d'Internet et des programmes de publicité postale ou de recherche de clientèle au Canada* (entré en vigueur le 28 mai 2001),
- *Nouvelles règles relatives à la publicité liée aux moteurs de recherche au Canada* (entrées en vigueur le 1er juillet 2003),
- Toute disposition des Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs Herbalife ou de la Demande de statut de distributeur international (y compris des règlements intégrés à ces documents) qui est incompatible avec les présentes Règles.

Définition de « méthode commerciale »

Certains distributeurs produisent, vendent et utilisent des aides promotionnelles ainsi que des documents et des services de soutien, y compris le nom et les coordonnées de clients potentiels (p. ex., pistes de clients), et des conseils en publicité et en emplacement d'annonces. Ces aides, services et documents comprennent (sans en exclure d'autres) des livres, des magazines et d'autres imprimés, des documents sonores ou vidéo, des logiciels, des outils de télémarketing, des sites Web, des services Internet et autres médias électroniques, des rassemblements, des réunions et des séminaires de formation.

Dans le présent document, le terme « méthode commerciale » fait référence à des aides, des services et des documents qui n'ont pas été produits par Herbalife.

Les méthodes commerciales (au sens où ce terme est employé dans les présentes Règles) NE sont PAS produites, approuvées, avalisées, garanties ni autorisées par Herbalife et Herbalife n'assume ni responsabilité ni obligation de quelque nature que ce soit à l'égard de l'achat, de la vente ou de l'usage de ces méthodes.

1-A-1 Examen juridique et inscription des méthodes commerciales avant la vente

Les distributeurs peuvent vendre des méthodes commerciales à condition de les avoir inscrites au préalable chez Herbalife et de tenir à jour cette inscription. Les distributeurs peuvent se procurer un Formulaire d'inscription dans le site MyHerbalife.com ou composer le 866-622-1222 pour en obtenir un des Services aux distributeurs Herbalife. Pour vérifier si leur inscription est à jour, les distributeurs peuvent aller à MyHerbalife.com/ca ou s'adresser aux Relations avec les distributeurs.

Herbalife peut suspendre un distributeur, révoquer son titre ou imposer des mesures disciplinaires si ce distributeur vend une méthode commerciale non inscrite ou fournit de faux renseignements dans le Formulaire d'inscription des méthodes commerciales.

L'inscription vise seulement à assurer un suivi. Aucun distributeur ne peut alléguer ou déclarer qu'Herbalife a examiné, approuvé, avalisé, ou garanti une méthode commerciale ou qu'Herbalife assume quelque responsabilité ou obligation que ce soit à cet égard (que cette méthode commerciale soit inscrite ou non chez Herbalife) et aucune allégation ou déclaration de ce genre ne doit figurer dans une méthode commerciale.

Avant d'inscrire une méthode commerciale auprès d'Herbalife et comme condition préalable à cette inscription, le propriétaire ou vendeur principal d'une méthode commerciale doit avant tout la faire examiner et approuver par un conseiller juridique. L'examen juridique doit porter sur le contenu, le mode de fonctionnement, la publicité et la promotion ainsi que les conditions de vente et d'usage. Le conseiller juridique doit connaître les dispositions législatives qui s'appliquent à la commercialisation à paliers multiples et préciser, dans une lettre destinée à Herbalife, le matériel qu'il a examiné et déclarer que d'après cet examen, si la méthode commerciale est exploitée conformément à l'examen : a) la méthode commerciale est conforme aux politiques et aux méthodes d'Herbalife qui sont en vigueur et dont il a pris connaissance à cette date (à préciser également dans la lettre); b) la méthode commerciale n'enfreint, à sa connaissance et à son avis, aucune loi ni aucun règlement. Le choix du conseiller juridique et la lettre sont sujets à l'approbation d'Herbalife. L'avis juridique et la lettre à Herbalife doivent faire l'objet d'un examen chaque année ainsi que chaque fois que des modifications importantes sont apportées.

Dans sa lettre, le conseiller juridique :

a. peut inclure un avertissement selon lequel la lettre ne constitue pas un avis juridique ni une déclaration selon laquelle il n'existe aucune loi ni aucun règlement au Canada que la méthode commerciale pourrait enfreindre et qu'il est impossible de prévoir si les divers organismes fédéraux, provinciaux et municipaux chargés de les appliquer pourraient modifier leur interprétation des lois et des règlements applicables;

b. confirmera que le client qui est propriétaire ou vendeur de la méthode commerciale accepte de renoncer en partie au privilège du secret professionnel de l'avocat pour permettre des échanges confidentiels avec le conseiller juridique d'Herbalife au sujet de toute question que ce dernier pourrait avoir à propos des méthodes commerciales examinées et des conseils ou recommandations faites au client relativement à ce matériel;

c. confirmera qu'il a examiné avec le client tout document dont Herbalife pourrait exiger la signature par le client en lien avec les méthodes commerciales.

1-A-2 Méthodes commerciales conformes à la loi et aux règlements d'Herbalife

Les distributeurs qui créent, vendent ou utilisent des méthodes commerciales doivent respecter les Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs et tout autre règlement d'Herbalife ainsi que les lois, y compris sans en exclure d'autres, les lois relatives à la confidentialité des données sur les consommateurs, à la protection des renseignements

personnels, aux restrictions du télémarketing sous toutes ses formes et au marketing Internet.

Si Herbalife détermine qu'une ou plusieurs méthodes commerciales contreviennent à ses règlements, à la loi, ou aux droits des autres découlant de la loi, ou que ces méthodes risquent grandement de nuire aux activités commerciales ou à la réputation d'Herbalife ainsi qu'à son image de marque, Herbalife a le droit d'obliger le distributeur à cesser immédiatement de vendre ou d'utiliser la méthode commerciale en question sans recours possible envers Herbalife.

1-B Restrictions à l'usage des données Herbalife obtenues au moyen de la création, de la promotion ou de la vente de méthodes commerciales

Les distributeurs peuvent produire des méthodes commerciales et les vendre ou les revendre à d'autres distributeurs dans les seuls buts de vendre des produits Herbalife et de constituer une équipe de distributeurs pour vendre les produits ou de donner de la formation à cette équipe et de la motiver. Afin de protéger les droits de propriété intellectuelle et la cote d'estime d'Herbalife ainsi que les sources possibles de revenus qui en découlent pour les distributeurs, et outre toute autre restriction ou interdiction prévue dans toute entente conclue avec Herbalife ou tout règlement applicable :

Aucun distributeur Herbalife ou, pendant une période de trois (3) ans suivant la fin de ses activités de distributeur (pour quelque raison que ce soit, y compris l'abandon volontaire), aucun ancien distributeur ne peut, directement ou indirectement :

1. utiliser quelque renseignement que ce soit relativement à l'identité, aux coordonnées, aux relations de parrainage, aux préférences ou tout autre renseignement commercial ou personnel important relatif à tout distributeur Herbalife, obtenu dans le cadre de ses activités ou en découlant, dans tout autre but que celui de publiciser ou de vendre des produits Herbalife conformément au Programme de commercialisation Herbalife,

or

2. offrir, promouvoir ou vendre à tout distributeur Herbalife ou à un tiers qui a acquis ou utilisé la méthode commerciale, les produits, les services ou les possibilités de gains associés à toute autre société de commercialisation à paliers multiples ou de vente directe.

Par exemple, au cours de la période visée par les restrictions, aucun distributeur ou ancien distributeur (y compris le conjoint ou la conjointe de ce distributeur ou ancien distributeur et toute société ou entité dirigée par l'une de ces personnes ou dans laquelle l'une de ces personnes a un intérêt économique) ne peut présenter d'offre, d'invitation, d'encouragement, d'incitation, de sollicitation, de promotion, de parrainage, de recrutement ou de tentative en ce sens, directement ou indirectement, à tout distributeur Herbalife ou à un tiers qui a acheté ou utilisé une méthode commerciale, visant à donner l'occasion de joindre toute autre société de commercialisation à paliers multiples ou de vente directe, d'y participer de quelque manière que ce soit ou d'acheter ou de vendre ses produits ou services.

Toute violation des restrictions qui précèdent sera estimée être une grave infraction à l'entente contractuelle conclue entre le distributeur et Herbalife parce qu'elle compromet les relations, les activités commerciales et les revenus d'Herbalife et des personnes dans la lignée supérieure de ce distributeur ayant eu accès aux méthodes commerciales destinées uniquement à publiciser les activités commerciales Herbalife. Le distributeur convient qu'Herbalife et ses distributeurs subiraient un préjudice irréparable à la suite de tout non-respect de ces restrictions et qu'aucun dommage pécuniaire ne pourrait compenser ce préjudice que subirait Herbalife. Par conséquent, outre les autres droits et recours d'Herbalife en vertu des Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs et de tout autre règlement Herbalife ainsi que de la loi, si ces restrictions n'ont pas été respectées, Herbalife peut demander une injonction ou une ordonnance restrictive, sans donner de préavis au distributeur ou à l'ancien distributeur, afin de restreindre toute communication interdite de renseignements ou tout usage interdit de renseignements confidentiels et recourir à toute autre voie de droit accessible.

1-C Aucun achat requis à part la Trousse d'affaires internationale

Le seul achat exigé pour devenir distributeur Herbalife indépendant, réussir et progresser est la TAI Herbalife (Trousse d'affaires internationale Herbalife officielle ou Trousse du distributeur). Au moment de son recrutement, le distributeur doit se voir offrir la possibilité d'acheter la mini-TAI (ou, au choix, la TAI Herbalife complète), sans majoration de prix ou profit pour le parrain ou la lignée supérieure du parrain. Par exemple :

1. Lorsqu'un distributeur éventuel se voit offrir la possibilité d'acheter des produits, des services ou des documents (produits ou non par Herbalife) en plus de la TAI, il doit être clairement entendu qu'il s'agit d'un achat facultatif et non d'une condition ou d'une exigence pour devenir distributeur, réussir ou progresser dans le Programme de commercialisation Herbalife. Qui plus est, les distributeurs ne peuvent pas publiciser ou faire valoir la prise de profits sur la vente d'une trousse produite par un distributeur ou

qui contient quoi que ce soit en plus de la TAI Herbalife standard.

2. Les distributeurs ne peuvent pas déclarer ou donner à entendre que des méthodes commerciales sont exigées (en droit ou du point de vue pratique) pour exercer les activités commerciales ou réussir ou encore recevoir des revenus, de la formation ou du soutien de la lignée supérieure.

1-D Garantie de satisfaction et droit d'annuler l'abonnement

Les personnes qui vendent à des distributeurs Herbalife des composantes de méthodes commerciales :

a. par abonnement, doivent offrir par écrit à l'acheteur, au moment de la vente, le droit d'interrompre l'abonnement en tout temps et d'obtenir un remboursement pour la période restant à courir. Si un tarif variable selon les périodes de service est appliqué, le tarif qui servira à calculer le remboursement devra correspondre le mieux possible à la véritable période de service, sous réserve qu'aucun montant additionnel ne sera exigible à l'annulation;

b. tangibles (de nature physique concrète, par exemple un CD ou un DVD), doivent offrir par écrit à l'acheteur, au moment de la vente, le droit de retourner au vendeur ce matériel pour le montant que l'acheteur a payé, plus les frais d'expédition et de manutention. La période de garantie doit s'étendre sur au moins 180 jours à partir de la date à laquelle l'acheteur a reçu le matériel. Dans le cas de produits tangibles, le vendeur doit rembourser l'acheteur dans un délai de sept jours à compter du jour de réception du matériel retourné;

c. non décrites ci-dessus (à l'alinéa a) ou b)), doivent offrir par écrit à l'acheteur, au moment de la vente, une garantie de satisfaction ou un droit d'annulation respectant les conditions (au choix du vendeur) soit du sous-alinéa 1), soit du sous-alinéa 2) ci-dessous :

   1. une garantie de satisfaction inconditionnelle d'au moins 30 jours à compter de la date d'achat, ou

   2. le droit inconditionnel de résilier au moins trente (30) jours ouvrables après l'achat, mais le vendeur ne peut choisir d'offrir ce droit de résiliation (au lieu de la garantie de satisfaction de 30 jours) que si les deux conditions suivantes s'appliquent à la vente :

      i. les composantes sont développées ou achetées d'un fournisseur indépendant (de qui ni le vendeur ni aucun autre distributeur Herbalife n'obtient, directement ou indirectement, une rémunération ou un avantage économique, conformément à une entente par écrit entre le fournisseur et le vendeur qui est fournie à Herbalife et qui contient la disposition suivante : « Nous convenons, dans l'intérêt d'Herbalife International of America, Inc. et sous réserve de vérification, de ne payer aucune commission d'indication de client ni rémunération ou avantage économique de quelque nature que ce soit, directement ou indirectement, à tout distributeur Herbalife. ») et le prix que le vendeur demande à l'acheteur n'est pas plus élevé que les frais directs raisonnables (après escomptes, réductions et autres déductions du même genre) que le vendeur engage pour acheter ou créer et vendre ces composantes en particulier (y compris les frais d'administration directement liés à la recherche de clientèle, par exemple le soutien au client, l'administration des comptes et les créances irrécouvrables) plus une marge bénéficiaire d'au plus 5 % de ces frais directs,

      ii. le vendeur conserve l'ensemble des documents, des factures et des dossiers relatifs à ces achats et frais de développement et à la vente ou la revente et rend le tout accessible pour vérification par une firme comptable renommée au pays, aux frais d'Herbalife;

d. envoient tout remboursement dans un délai de sept jours ouvrables à compter de la date à laquelle l'acheteur a demandé le remboursement;

e. présentent clairement et ostensiblement à l'acheteur les offres précitées au moment de chaque achat ou, s'il y a lieu, dans un contrat-cadre qu'il a signé et qui régit les achats ultérieurs. Le vendeur doit également offrir et maintenir un numéro sans frais où l'acheteur peut obtenir de l'information ou déposer une plainte pour recevoir un remboursement.

f. *Herbalife peut, à sa discrétion exclusive, émettre un remboursement à la partie requérante au nom du vendeur, puis retenir le montant payé (y compris des frais de traitement, d'expédition et de manutention déterminés par Herbalife) sur les gains futurs du vendeur, en plus d'imposer les sanctions qu'Herbalife jugera pertinentes.*

1-E Reçus

Le vendeur de méthodes commerciales doit fournir à l'acheteur un reçu, qui précise la date et tous les articles achetés et le prix de chaque composante, et qui comporte le texte suivant :

Les produits ou les services achetés, tout en étant des outils légitimes et utiles à la croissance de l'entreprise, ne sont pas obligatoires pour donner suite à l'occasion d'affaires qui est offerte. Le vendeur assume entièrement la responsabilité de mettre au point et de vendre ces produits ou ces services et la société Herbalife, qui fournit l'occasion d'affaires, n'approuve pas, n'avalise pas et ne garantit pas ces produits ou ces services. Si pour une raison quelconque, les produits tangibles que vous avez achetés ne vous apportent pas satisfaction, vous pouvez, dans un délai de 180 jours suivant la réception des produits, les retourner au vendeur à l'adresse figurant sur

ce reçu, afin d'obtenir le remboursement complet du coût de ces produits tangibles, y compris les frais d'expédition et de manutention ainsi que les taxes applicables.

Par ailleurs, si le vendeur tient à jour un site Web énonçant clairement et ostensiblement une politique de remboursement conforme au paragraphe 1-D, il se doit d'afficher le texte suivant concernant les méthodes commerciales fournies par Internet :

Les produits ou les services achetés, tout en étant des outils légitimes et utiles à la croissance de l'entreprise, ne sont pas obligatoires pour donner suite à l'occasion d'affaires qui est offerte. Le vendeur assume entièrement la responsabilité de mettre au point et de vendre ces produits ou ces services et la société Herbalife, qui fournit l'occasion d'affaires, n'approuve pas, n'avalise pas et ne garantit pas ces produits ou ces services. Vous pourriez avoir droit à un remboursement si vous retournez au vendeur des produits tangibles. Pour vérifier ce à quoi vous avez droit, allez à [NOTA : Indiquer l'adresse URL du site Web où l'acheteur peut trouver l'information concernant le remboursement].

1-F Objet de la vente de méthodes commerciales – Sans but lucratif

Les distributeurs peuvent produire et vendre des méthodes commerciales destinées strictement à la vente des produits Herbalife, à la croissance de l'entreprise Herbalife ou à la formation et la motivation des membres de leur organisation à vendre des produits Herbalife (sous réserve des dispositions prévues à l'article 1-L relativement aux organisations d'autres distributeurs), à condition que ces activités ne deviennent pas des entreprises génératrices de revenu (et ne soient pas perçues comme telles) qui sont menées parallèlement à l'entreprise Herbalife ou à la place de celle-ci. Par conséquent, le créateur, le vendeur et le revendeur d'une méthode commerciale ne peuvent pas demander un prix plus élevé que le coût de l'unité (des unités) vendue(s).

1-G Prix de vente de certaines méthodes commerciales

Si la vente d'une méthode commerciale (par exemple, un devis décisionnel) se produit avant que l'acheteur ne sache que l'occasion d'affaires est en lien avec Herbalife, la somme des ventes ne doit pas excéder la moindre des deux valeurs suivantes : la valeur réelle de la méthode commerciale ou 40 $, à moins qu'Herbalife n'ait autorisé au préalable par écrit un montant plus élevé.

En vertu de la licence de démarcheur d'Herbalife du Canada en Saskatchewan et au Manitoba, l'acheteur doit être informé que l'occasion d'affaires est en lien avec Herbalife avant la vente de quelque méthode commerciale que ce soit (y compris d'un devis décisionnel).

1-H Frais d'utilisation de sites Web

Les distributeurs peuvent demander aux utilisateurs de leur site Web de payer des frais raisonnables, sous réserve que ces frais n'excèdent pas le coût de développement, de configuration et de mise à jour du site Web.

1-I Aucune rémunération pour le recrutement ou la vente de méthodes commerciales

Les distributeurs ne peuvent payer aucuns frais relatifs à un témoignage publicitaire ou à une recommandation ou recherche de clients, ni aucuns frais d'administration, ni aucun remboursement de dépenses, ni offrir toute autre rémunération de quelque nature que ce soit (y compris remises sur volume, primes, escomptes, etc.) en lien, en tout ou en partie, avec l'achat ou la vente de méthodes commerciales et aucun distributeur ne peut accepter de rémunération de ce genre.

1-J Interdiction d'encourager ou d'obliger à s'endetter

En matière de méthodes commerciales, aucun distributeur Herbalife ne peut encourager ou obliger un distributeur potentiel ou actuel à s'endetter pour devenir distributeur, pour favoriser la croissance d'une entreprise existante ou pour acheter des méthodes commerciales ou des produits Herbalife.

1-K Déclaration obligatoire

Avant la première vente à un particulier d'une méthode commerciale non visée par l'article 1-G ou au moment de cette première vente, tant le vendeur que l'acheteur doivent examiner la Déclaration de méthode commerciale et Convention d'arbitrage dans sa plus récente version publiée par Herbalife. Pour la protection tant d'Herbalife que du vendeur, Herbalife exige que les deux parties signent ce document dans les espaces prévus à cette fin et que le vendeur conserve l'original signé pendant au moins deux ans. Une autre solution serait que les signatures du vendeur et de l'acheteur soient conservées sous forme électronique conformément au droit applicable.

Vous trouverez à l'annexe A, à la fin de la Section 1, la version à jour de la Déclaration de méthode commerciale et Convention d'arbitrage. Il est également possible de la télécharger à partir du site MyHerbalife.com/ca, puis de l'imprimer.

1-L Restrictions à la sollicitation et à la vente de méthodes commerciales à des distributeurs Herbalife

Les distributeurs peuvent faire la publicité de méthodes commerciales auprès des membres de leur organisation subalterne et d'autres organisations, les solliciter ou leur vendre ces méthodes, sous réserve d'avoir obtenu au préalable à cette fin le consentement par écrit du premier membre qualifié de l'Équipe du président dans la lignée supérieure du distributeur ou des distributeurs visés par cette publicité, cette sollicitation

ou cette vente (mais les distributeurs n'ont pas à obtenir de consentement pour faire la publicité de méthodes commerciales auprès des membres de leur propre organisation subalterne jusqu'au premier membre qualifié de l'Équipe du président, les solliciter ou leur vendre ces méthodes). Un seul consentement par écrit est valable pour tous les distributeurs de la lignée inférieure jusqu'au membre qualifié de l'Équipe du président suivant la personne qui donne le consentement. Il faut conserver dans ses dossiers pendant deux ans tous les consentements écrits et les fournir immédiatement sur demande à Herbalife.

1-M Restrictions à la vente ou à la promotion de méthodes commerciales à des réunions ou des activités officielles

Les distributeurs ne peuvent pas afficher, promouvoir ou vendre quelque méthode commerciale que ce soit à des réunions, des émissions ou d'autres activités commanditées et dirigées (en tout ou en partie) par Herbalife.

1-N Recours aux services de fournisseurs

Les distributeurs peuvent recourir aux services de fournisseurs de méthodes commerciales ou recommander leurs services ou l'usage de ces méthodes. Cependant, il est interdit de recourir aux services de ces fournisseurs ou à leurs méthodes commerciales pour se soustraire à la loi ou aux règlements d'Herbalife. Les distributeurs qui ont recours aux services de ces fournisseurs ou qui les recommandent assument la responsabilité de veiller à ce que les services de ces fournisseurs et les méthodes commerciales qu'ils proposent soient conformes à la loi et aux règlements d'Herbalife. En outre, si un distributeur a un intérêt économique dans les affaires d'un fournisseur de méthodes commerciales ou dans toute opération de ce fournisseur, les gestes du fournisseur seront estimés être ceux du distributeur eu égard aux présentes Règles (y compris sans en exclure d'autres, celles exposées aux articles 1-D et 1-R).

1-O Aucune autorisation, garantie ou obligation de la part d'Herbalife

Les distributeurs engagés dans la création, la promotion, l'offre, la vente ou l'usage de méthodes commerciales ne peuvent pas déclarer, laisser supposer ou donner l'impression, dans ces méthodes ainsi que dans les assertions à leur sujet, que ces méthodes ont été produites, approuvées, avalisées, garanties, autorisées ou offertes par Herbalife ou qu'Herbalife assume quelque obligation que ce soit relativement à la création, à la vente ou à l'usage de ces méthodes.

1-P Licence d'utilisation d'outils de vente et d'autre matériel produits par Herbalife

L'usage dans les méthodes commerciales d'outils de vente, de matériel de promotion et de documents connexes produits par Herbalife, y compris sans en exclure d'autres, de documents sonores ou vidéo, d'images ou de descriptions de produits Herbalife tirées de tout matériel ou document de vente ou d'enregistrements sonores ou vidéo qu'Herbalife vend ou distribue actuellement, est autorisé. L'usage de matériel dont la reproduction est expressément interdite n'est toutefois pas permis aux distributeurs. Les distributeurs qui utilisent le matériel précité doivent respecter en toutes circonstances les conditions suivantes :

- Les distributeurs qui utilisent le matériel tel quel doivent ajouter « ©Herbalife » (sur chaque page ou écran ou au moyen d'une voix hors champ pour le matériel sonore)
- Les distributeurs qui utilisent le matériel après l'avoir modifié doivent indiquer que le matériel a été « produit par un distributeur Herbalife indépendant » (sur chaque page ou écran ou au moyen d'une voix hors champ pour le matériel sonore)
- Les reproductions de matériel produit par Herbalife doivent être de qualité comparable à l'original (d'après ce qu'en juge Herbalife)
- Tout usage et toute modification doivent être conformes aux présentes règles ainsi qu'à l'ensemble des règlements d'Herbalife et des lois.

1-Q Mise à jour du matériel

Herbalife apporte régulièrement des modifications à ses produits et à son matériel de vente. Les distributeurs doivent se tenir informés de ces modifications et ils doivent réviser et mettre à jour promptement les méthodes commerciales qu'ils produisent ou qu'ils vendent afin que l'information qu'elles contiennent soit actualisée.

1-R Limitation des ventes de méthodes commerciales

Chaque distributeur qui vend des méthodes commerciales doit s'assurer que les quantités et les montants demandés sont raisonnables eu égard au volume de ventes et aux profits que l'acheteur peut tirer de son entreprise Herbalife.

1-S Indication de la source

La date de publication ou d'enregistrement et le nom de l'éditeur ou du réalisateur doivent figurer sur toutes les méthodes commerciales.

ANNEXE A

DÉCLARATION DE MÉTHODE COMMERCIALE ET CONVENTION D'ARBITRAGE

Les distributeurs Herbalife indépendants sont engagés principalement dans la vente et la commercialisation de produits Herbalife pour la consommation. Cependant, ils peuvent faire également la promotion de l'occasion d'affaires Herbalife et ils sont encouragés à donner de la formation à ceux qu'ils parrainent. À cette fin, certains distributeurs produisent, vendent et utilisent des aides promotionnelles ainsi que des documents et des services de soutien qui ne sont pas produits, approuvés, avalisés, garantis ou offerts par Herbalife. Dans le présent document, « méthode commerciale » fait référence collectivement à ces documents et services. Les méthodes commerciales comprennent, sans en exclure d'autres, des livres, des magazines et d'autres imprimés, des documents sonores ou vidéo, des logiciels, des outils de télémarketing, des sites Web, des services Internet et autres médias électroniques, des rassemblements, des réunions et des séminaires de formation.

La présente Déclaration contient des renseignements importants au sujet de l'achat ou de la vente de méthodes commerciales ainsi que de vos droits et de vos responsabilités. Toute personne qui décide d'acheter ou de vendre des méthodes commerciales doit signer cette déclaration avant de finaliser toute opération. La présente Déclaration n'a pas pour objet de déterminer le prix, la quantité ou le choix des méthodes – ce sont des décisions individuelles – mais elle vise à obliger les acheteurs et les vendeurs à respecter les Règles de conduite relatives aux distributeurs, particulièrement celles relatives à la création, à la vente et à l'usage de méthodes commerciales.

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

Avant d'acheter une méthode commerciale, vous devez examiner attentivement chacun des points suivants :

Pas du matériel Herbalife. Les méthodes commerciales ne sont pas produites, approuvées, avalisées, garanties, autorisées ou offertes par Herbalife. Herbalife n'assume ni responsabilité ni obligation de quelque nature que ce soit relativement à leur achat, à leur vente ou à leur usage.

Aucun achat requis à part la mini-TAI. Le seul achat exigé pour devenir distributeur Herbalife indépendant et progresser en affaires est la mini-TAI (Trousse d'affaires internationale) produite par Herbalife. Autrement dit, pour devenir distributeur Herbalife, réussir en affaires, progresser dans le Programme de vente et de commercialisation ou recevoir de la formation et du soutien de la lignée supérieure, vous N'êtes PAS obligé d'acheter quelque quantité que ce soit de matériel, de produits ou de services, que ceux-ci soient produits ou non par Herbalife ou par un tiers, ni de participer à quelque séminaire, réunion ou événement que ce soit. Vous devriez acheter la quantité de produits Herbalife pour votre propre consommation et pour la revente à d'autres personnes que vous jugez vous-même suffisante pour les consommer et les revendre dans un délai raisonnable. Vous devriez acheter des produits, des documents et des services commerciaux autres que ceux d'Herbalife uniquement si vous décidez par vous-même qu'ils vous aideront à édifier une entreprise de distributeur qui réussit mieux et qui est plus rentable. Si vous avez acheté quelque produit, service ou document que ce soit en vous pensant obligé de le faire, vous pouvez demander un remboursement complet et inconditionnel pendant la période de remboursement établie dans la présente Déclaration et si cette demande n'est pas honorée promptement, veuillez communiquer avec les Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222.

Accent sur la vente au détail. Votre principale activité en tant que distributeur Herbalife est d'abord et avant tout de faire la promotion de produits Herbalife et de les vendre pour la consommation.

Limitation des dépenses. Vous devez surveiller de près les dépenses que vous engagez dans les méthodes commerciales afin qu'elles ne deviennent pas irraisonnables ou excessives. Ces dépenses doivent être justifiées eu égard aux profits de l'entreprise. Vous ne devez acheter que les articles et ne devez participer qu'aux activités qui vous sont utiles pour vendre des produits ou parrainer d'autres personnes qui feront comme vous.

Limitation du temps engagé. Vous devez déterminer le temps que vous engagerez dans la participation à des activités ou l'usage de matériel associé à une méthode commerciale donnée. Vous devez considérer soigneusement les répercussions que peut avoir le temps que vous y consacrez (s'il y a lieu) par rapport à votre principale activité génératrice de revenus (si elle est autre qu'Herbalife), vos activités liées à Herbalife et votre famille.

Respect des Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs Herbalife et de la loi. Les Règles de conduite relatives aux distributeurs contiennent d'importantes dispositions pouvant influer sur votre décision éventuelle d'acheter, de vendre ou d'utiliser des méthodes commerciales. Vous trouverez ces Règles dans la Trousse d'affaires internationale (TAI), qui contient le matériel du distributeur Herbalife, et dans les sites Herbalife.com/ca et MyHerbalife.com/ca. Vous pouvez aussi les obtenir des Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222.

Droit de remboursement. Le vendeur de toute méthode commerciale sous forme de produit tangible doit offrir par écrit, au moment de la vente, une garantie de remboursement complet d'une durée de 180 jours portant sur le coût du produit tangible, y compris les taxes applicables et les frais d'expédition et de manutention. Le vendeur doit rembourser l'acheteur dans un délai de sept jours ouvrables à compter du jour de réception du matériel retourné. La période de 180 jours commence lorsque l'acheteur reçoit le produit tangible.

Aucune garantie de résultat. Herbalife n'avance ni n'approuve aucune assertion relativement aux revenus que quiconque peut gagner en tant que distributeur Herbalife indépendant et personne n'est autorisé par Herbalife à faire de telles assertions. Votre réussite en tant que distributeur Herbalife dépend des efforts que vous déployez et de vos propres compétences. L'ÉNONCÉ À JOUR DE LA DÉCLARATION DES GAINS DES SUPERVISEURS TYPES AU CANADA EST ACCESSIBLE DANS LE SITE Herbalife.com/ca ou MyHerbalife.com/ca ou auprès des Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

1. Convention : La présente Convention de règlement des différends (la « Convention ») est conclue entre le vendeur et l'acheteur (collectivement les « parties » et individuellement une « partie »).

2. **Médiation obligatoire, suivie de l'arbitrage.** Dans le cas de toute réclamation de l'acheteur reliée de quelque manière que ce soit, en tout ou en partie, aux méthodes commerciales (telles que définies dans la Déclaration qui précède), y compris notamment à la création, à la vente, à l'achat, au contenu, à la fonctionnalité, à la valeur, à l'usage ou aux conséquences découlant de l'emploi des méthodes commerciales, ou dans le cas de toute réclamation reliée à la présente Convention ou à la violation de celle-ci, y compris notamment toute réclamation en responsabilité civile délictuelle relative notamment à une utilisation frauduleuse de la présente Convention ou des mécanismes de résolution des différends qui y sont prévus (le « différend »), les parties conviennent de ce qui suit :

a) tenter, de bonne foi, de régler le différend en négociant de bonne foi;
b) si les négociations n'aboutissent pas à un règlement rapide, tenter, de bonne foi, de régler le différend par la voie de la médiation à Calgary, en Alberta, en le soumettant à un médiateur membre de *l'Alberta Arbitration and Mediation Society*;
c) enfin, si la médiation échoue, l'acheteur ou le vendeur peut demander l'arbitrage exécutoire, à Calgary, par un arbitre membre de *l'Alberta Arbitration and Mediation Society*. L'arbitre peut être la personne qui a agi antérieurement en qualité de médiateur, sous réserve du consentement des parties à l'arbitrage. Les parties conviennent que le processus d'arbitrage est la seule et unique voie ou démarche pour régler un différend qui demeure non résolu après les étapes décrites aux alinéas a) et b) ci-dessus.

3. **Conduite de l'arbitrage.** Les parties conviennent que l'Arbitration Act (Alberta) régit l'interprétation, l'application et la procédure de la médiation et de l'arbitrage, sous réserve de dispositions contraires dans la présente Convention de règlement des différends. En cas d'arbitrage :

a) Les parties conviennent qu'aucun arbitre ni aucune autre instance judiciaire quelle qu'elle soit ne peut statuer sur le différend en tant que recours collectif, et que tout arbitrage effectué en vertu de la présente Convention exclut les recours collectifs, les réunions de causes d'action ou les jonctions des parties à l'instance.
b) L'arbitre doit être un avocat en exercice possédant au moins 15 ans d'expérience en droit commercial ou dans la résolution de conflits commerciaux.
c) L'arbitre doit rendre sa décision, s'il y a lieu, dans un délai de six (6) mois après qu'un avis d'intention d'arbitrage a été signifié, et il doit s'engager à respecter ce calendrier avant d'accepter le mandat.
d) L'arbitre doit rendre une décision par écrit avec motifs à l'appui, suivant le droit strict et se limitant aux dommages-intérêts compensatoires (excluant, par exemple, les dommages consécutifs, indirects, punitifs ou exemplaires).
e) Chaque partie assume ses propres frais relatifs à l'arbitrage, notamment les frais juridiques, et la moitié des honoraires de l'arbitre ainsi que des frais d'administration relatifs à l'arbitrage pendant toute sa durée, sous réserve cependant que la partie qui a gain de cause dans l'arbitrage se voit rembourser ses frais et honoraires au moment où la décision est rendue en sa faveur.
f) Les parties reconnaissent la compétence exclusive des tribunaux de la province de l'Alberta, situés à Calgary, de contraindre les parties à l'arbitrage conformément à la présente Convention ou de forcer l'exécution de la sentence arbitrale rendue en vertu de la présente Convention.
g) L'ensemble de la procédure d'arbitrage est confidentielle et fermée au public, et tous les dossiers s'y rapportant doivent être scellés en permanence, sauf s'il est nécessaire de les consulter pour obtenir du tribunal confirmation de la sentence arbitrale ou donner suite à la chose jugée et à la préclusion, auquel cas tous les dossiers déposés auprès de la cour doivent être scellés dans la mesure où la cour le permet. Les présentes ne visent aucunement à empêcher une partie de divulguer des renseignements à un avocat, à un conseiller fiscal, à un vérificateur ou à un assureur lorsque cela est nécessaire ou approprié, ou à toute autre personne lorsque la loi l'exige.
h) Si un tribunal compétent ou un arbitre décide qu'une ou plusieurs dispositions des présentes sont invalides, illégales ou inapplicables à certains égards, ces dispositions seront sans effet, mais elles n'auront pas pour conséquence de rendre invalides ou de modifier les autres dispositions. Cependant, si une portion de l'alinéa 3a) est jugée invalide, illégale ou inapplicable, l'une ou l'autre partie a le droit, mais non l'obligation, d'exiger qu'un recours collectif, réunion de causes d'action ou jonction des parties à l'instance, selon le cas, puisse être réglé au moyen d'une poursuite judiciaire devant un tribunal de l'Alberta, situé à Calgary, plutôt que par la voie de l'arbitrage.

4. **Limitations et choix du droit applicable.** Nonobstant toute loi, règle de droit ou disposition à l'effet contraire, il ne peut être fait droit à un différend plus de dix-huit (18) mois après l'achat initial de toute méthode commerciale. Aux fins de déterminer le caractère exécutoire, la présente Convention est régie par l'*Arbitration Act* (Alberta) et est interprétée conformément à cette loi et, dans les autres cas, elle est régie par les lois de la province de l'Alberta et est interprétée conformément à ces lois, sans que soient appliqués les principes régissant les conflits de lois. Les parties conviennent en outre que l'étendue permise de toute réclamation est déterminée en vertu du droit interne de l'État de la Californie, sans que soient appliqués les principes régissant les conflits de lois.

En foi de quoi, les parties ont signé :

Vendeur (caractères d'imprimerie)	Signature du vendeur	Date
Acheteur (caractères d'imprimerie)	Signature de l'acheteur	Date

ANNEXE B

HERBALIFE.

Herbalife du Canada inc.
#120, 4550 - 25th Street S.E.
Calgary AB T2B 3P1
Relations avec les distributeurs : (866) 622-1222
Télécopieur : (403) 204-7725

Formulaire d'inscription des méthodes commerciales

(Selon 1-A-1 des Règles de conduite supplémentaires pour le Canada)

À l'usage des distributeurs Herbalife qui veulent produire et vendre des méthodes commerciales à des distributeurs Herbalife actuels ou potentiels. Pour obtenir ce formulaire, il faut en faire la demande aux Services aux distributeurs ou le télécharger à partir de la section des Outils du site MyHerbalife.com/ca.

Renseignements sur la personne qui s'inscrit

Nom de la méthode commerciale (si un nom d'entreprise est utilisé)

Nom de famille de la personne qui s'inscrit | Prénom | Initiale

Adresse postale (C.P., route rurale, bureau)

Ville | Province | Code postal

Indicatif régional | Téléphone (jour) | Indicatif régional | Téléphone (soir) | Indicatif régional | Cellulaire

Indicatif régional | Télécopieur

Numéro d'identification Herbalife

Adresse courriel (s'il y a lieu)

Nom de domaine de la méthode commerciale (s'il y a lieu)

Nom de la personne à qui toute question ou réclamation peut être envoyée

Coordonnées d'une personne-ressource

☐ La méthode commerciale ci-dessus n'est plus en vente ou en promotion — Jour, mois, an : _____

Renseignements détaillés sur la méthode commerciale

Indiquer ci-dessous les composantes commerciales fournies. Joindre une autre feuille au besoin.

☐ Pistes de clients	☐ Imprimés	☐ Services de télécommunication
☐ Matériel sonore	☐ Réunions	☐ Téléconférences
☐ Images	☐ Sites Web	☐ Autres composantes (préciser ci-dessous)
☐ Séminaires	☐ Logiciel	

☐ Énumérer les pays où la méthode commerciale sera disponible : _____

Convention

L'inscription a pour seul objet de fournir à Herbalife des renseignements aux fins d'identification et de communication.

La personne qui s'inscrit convient de ce qui suit :

A. La personne qui s'inscrit a eu la possibilité d'examiner suffisamment les Règles d'Herbalife, y compris les Règles supplémentaires, et accepte de s'y conformer.

B. Quiconque participe à la production, à la promotion, à l'offre, à la vente ou à l'usage d'une méthode commerciale ne peut déclarer, laisser supposer ou donner l'impression qu'Herbalife a produit, approuvé, avalisé, garanti ou autorisé ladite méthode ou qu'Herbalife assume quelque obligation que ce soit ou qu'elle devrait en assumer à l'égard de la création, de la vente ou de l'usage de ladite méthode et aucune déclaration, supposition ou allégation de ce genre ne doit figurer dans une méthode commerciale.

C. Les personnes qui créent, vendent ou utilisent une méthode commerciale assument l'entière responsabilité de s'assurer que ladite méthode est conforme à la loi et aux Règles d'Herbalife. Avant d'inscrire une méthode commerciale et comme condition préalable à cette inscription, le propriétaire ou vendeur principal de ladite méthode doit avant tout la faire examiner et approuver par un conseiller juridique, qui doit donner un avis adressé à Herbalife. L'avis juridique et la lettre doivent être soumis à Herbalife pour approbation et être mis à jour chaque année ainsi qu'avant chaque modification importante à ladite méthode commerciale. Voir 1-A-1 des Règles.

D. La personne qui s'inscrit accepte de se conformer à l'obligation de remettre un remboursement, selon les dispositions prévues dans les Règles d'Herbalife.

E. La personne qui s'inscrit accepte de fournir promptement, à la demande d'Herbalife, toute documentation ou information additionnelle.

F. La personne qui s'inscrit accepte d'envoyer un nouveau Formulaire d'inscription s'il y a des modifications aux renseignements ci-dessus.

Signature de la personne qui s'inscrit : _____

Signé à : _____ (Ville, province) le _____ (jour, mois) _____ (an)

Envoyer à Herbalife par la poste ou par télécopieur. Conserver une copie dans ses dossiers.

Rév. 01/07

© Herbalife International of America, Inc., 2007. Tous droits réservés.

2-A Licence d'utilisation de l'appellation Herbalife et des noms de produits Herbalife

Dans les noms de domaine (URL), les titres de documents Web (y compris mais de façon non limitative, les pages d'accueil) et les adresses courriel, les distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser l'appellation Herbalife, les marques Herbalife et Shapeworks, les noms de produits Herbalife et Shapeworks ou toute autre appellation sur laquelle Herbalife a un droit de propriété intellectuelle (ou toute modification s'y rapportant). Cependant, il est autorisé d'utiliser l'appellation et les noms de produits Herbalife dans les balises Méta des moteurs de recherche. Lorsqu'un nom de domaine est utilisé de telle manière que cela constitue une violation des présentes Règles, Herbalife a le droit d'obliger le détenteur du nom de domaine à le transférer immédiatement à Herbalife, sans frais pour Herbalife. Cette mesure s'ajoute à tout autre droit ou recours d'Herbalife.

2-B Utilisation non autorisée de marques de commerce, d'appellations commerciales ou de noms de produits d'un tiers

Dans les noms de domaine (URL), les titres de documents Web (y compris mais de façon non limitative, les pages d'accueil), les adresses courriel ou les balises Méta, les distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser des marques de commerce, des appellations commerciales ou des noms de produits (ou toute modification s'y rapportant) qui appartiennent à un tiers, à moins d'avoir obtenu au préalable le consentement du propriétaire par écrit.

2-C Obligation d'informer sur le lien avec Herbalife dans les pages d'accueil arborant un logo ou une marque de la société

Les distributeurs qui exploitent un site Web en lien avec leur entreprise Herbalife peuvent afficher dans leur site les logos Herbalife et Shapeworks ainsi que d'autres marques de commerce appartenant à Herbalife, mais ils doivent indiquer leur lien avec Herbalife en mettant bien en évidence dans la page d'accueil l'expression « distributeur Herbalife indépendant », dans la même taille de police de caractères que le texte environnant, et cette expression doit également figurer dans chacune des pages Web où se trouvent un logo ou une marque de commerce. Lorsqu'un distributeur publicise la marque Shapeworks, il peut employer l'expression « distributeur Shapeworks indépendant ». Si le distributeur Shapeworks a suivi le cours d'accréditation Shapeworks exigé, il peut indiquer « distributeur Shapeworks indépendant autorisé ». Dans un nom de domaine de site Web (URL), un titre de document Web (y compris mais de façon non limitative, une page d'accueil) ou une adresse courriel, il est interdit d'utiliser une expression ou un mot protégés par les droits d'auteur ou les droits de propriété industrielle et commerciale.

2-D Liens avec d'autres organisations

Les distributeurs peuvent mettre dans leur site Web de la publicité de tiers. Afin de protéger les droits de propriété intellectuelle et la cote d'estime d'Herbalife, les distributeurs qui utilisent ces publicités doivent veiller à ce que celles-ci soient conformes aux règles suivantes :

1. elles n'ont aucun rapport avec une organisation religieuse ou politique;
2. elles ne nuisent pas au nom ou à la réputation d'Herbalife ou de ses distributeurs;
3. elles ne font pas mauvais usage des marques de service, des marques de commerce, des appellations commerciales, des noms de produits ou de toute autre propriété intellectuelle d'Herbalife;
4. elles ne font pas la promotion, directement ou indirectement, de toute autre société de vente directe ou de commercialisation à paliers multiples (quels que soient les produits offerts) ou de tout produit qui entre en concurrence avec ceux que vend Herbalife (y compris, mais sans en exclure d'autres, les substituts de repas, les suppléments nutritifs et les cosmétiques). Dans les cas où Herbalife, selon son jugement exclusif, estime que de telles publicités de tiers seraient susceptibles d'être préjudiciables à la propriété intellectuelle ou à la cote d'estime d'Herbalife, ou aux deux, ou de faire la promotion, directement ou indirectement, de toute autre société de vente directe ou de commercialisation à paliers multiples ou de tout produit qui entre en concurrence avec ceux que vend Herbalife, le distributeur doit sans délai retirer de son site le matériel fautif du tiers, sur réception d'un avis par écrit à cet effet.

2-E Publicité à l'aide de moteurs de recherche

Les distributeurs sont autorisés à publiciser la gamme de produits et l'occasion d'affaires Herbalife dans les moteurs de recherche Internet, à condition de se servir de mots-clés et de groupes de mots approuvés au préalable à cette fin par Herbalife. La présente restriction s'applique à l'adresse Internet (URL), aux balises ou marqueurs de pages, aux descriptions de 25 mots, aux mots-clés des balises Méta, aux balises alt/image d'un site, aux annonces que les distributeurs achètent dans les moteurs de recherche ainsi qu'à tout autre outil de recherche qui sert au classement de sites Web. La liste des mots-clés et des groupes de mots autorisés est accessible auprès des Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222, ou en ligne à l'adresse MyHerbalife.com/ca. Cette liste sera mise à jour périodiquement. Les distributeurs doivent consulter la liste à intervalles réguliers et s'assurer promptement que leur publicité à l'aide de moteurs de recherche est conforme à cette liste. Dans ces publicités, les distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser, à référencer ou

à intégrer l'appellation Herbalife ou toute marque de commerce ou appellation commerciale ou tout nom de produit Herbalife (ou toute modification s'y rapportant), EXCEPTION FAITE de l'un ou l'autre des énoncés suivants :

1. « Distributeur Herbalife indépendant, cliquer ici pour de l'information sur les produits ou l'occasion d'affaires »

2. l'appellation « Herbalife » seule ou associée à tout groupe de mots approuvé pour la publicité à l'aide de moteurs de recherche.

2-F Indexation ou référencement prioritaire avec un moteur de recherche

Les distributeurs ne sont pas autorisés à recourir à des pratiques de référencement consistant à tromper les moteurs de recherche (déterminées par Herbalife, selon son jugement exclusif) afin d'obtenir le meilleur classement possible dans la page des résultats du moteur.

2-G Création d'hyperliens

Les distributeurs peuvent créer des hyperliens permettant d'accéder aux sites suivants :

1. Page d'accueil du site officiel d'Herbalife ou de tout autre site Web produit ou maintenu par Herbalife.
2. Tout autre site Web qu'ils maintiennent pour faire la promotion de la gamme de produits ou de l'occasion d'affaires Herbalife.
3. Tout site Web de tiers qui les aide à faire la promotion de la gamme de produits ou de l'occasion d'affaires Herbalife, sous réserve que ces sites sont conformes à l'article 2-D des présentes Règles.

2-H Offre de services Internet

Les distributeurs qui offrent des services Internet par l'intermédiaire d'un fournisseur de services doivent fournir à chaque destinataire de ces services, de manière facilement compréhensible, directe et accessible en permanence, le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et de télécopieur ainsi que l'adresse courriel du fournisseur de services, son numéro d'inscription d'entreprise, l'administration chargée de l'enregistrement, l'autorité de surveillance et le numéro d'inscription du fournisseur de service à la TPS et à la taxe provinciale (s'il y a lieu).

2-I Offre de produits Herbalife aux enchères

Les ventes aux enchères et les ventes dans les sites de ventes aux enchères affaiblissent les relations personnelles que les distributeurs Herbalife indépendants se doivent de développer avec leur clientèle ainsi que la marque Herbalife et l'image que la société Herbalife veut établir par rapport à ses produits. Par conséquent, les distributeurs ne doivent pas (directement ou indirectement par un intermédiaire) vendre ou faciliter la vente des produits Herbalife par appels d'offres. Cette interdiction comprend, sans exclure d'autres activités, la sollicitation ou la réception de propositions d'achat de produits Herbalife par Internet, au moyen d'un site Web de ventes aux enchères, par exemple eBay, ou par d'autres moyens. En outre, les sites Web commerciaux de vente aux enchères, notamment eBay, et tout autre site qui, selon Herbalife, est orienté vers la vente aux enchères sont des circuits de vente interdits même si les ventes sont proposées à prix fixe.

2-J Commerce international

Les distributeurs qui exercent leurs activités commerciales dans les marchés internationaux, ou qui cherchent à le faire, à l'aide de leur propre site Web ou d'autres sites, doivent se conformer aux Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs et à tout autre règlement d'Herbalife ainsi qu'aux lois et aux règlements de chaque pays ayant compétence sur les activités commerciales et Internet, y compris sans en exclure d'autres, les règles, les lois et les règlements relatifs à la confidentialité des renseignements sur les consommateurs, à la protection des renseignements personnels, aux allégations ou aux renseignements relatifs aux revenus, aux restrictions du télémarketing sous toutes ses formes et au marketing Internet.

Les mentions de produits ne peuvent porter que sur les produits qui sont en vente dans le pays en particulier vers lequel ces communications sont dirigées.

2-K Déclaration de confidentialité

Les distributeurs dont le site Web sert à faire la promotion des produits ou de l'occasion d'affaires Herbalife, ou est lié de quelque manière que ce soit avec la société Herbalife, doivent veiller à protéger le droit à la confidentialité des consommateurs et des utilisateurs du site en respectant les lois adoptées dans chaque pays duquel ils reçoivent des renseignements au sujet des consommateurs. Les distributeurs doivent afficher bien en évidence une « Déclaration de confidentialité » dans laquelle ils informent les consommateurs à propos de la collecte ou non de renseignements à leur sujet et de l'usage qui sera fait des renseignements recueillis.

2-L Renseignements sur les consommateurs

Les distributeurs doivent respecter en tout temps les lois sur la protection des renseignements personnels qui s'appliquent à la vente, à l'échange, à la collecte, à l'usage ou à la communication de renseignements relatifs aux consommateurs ou aux utilisateurs du site. Les distributeurs doivent communiquer à la personne qui fournit des renseignements personnels la concernant l'usage qui sera fait de ces renseignements en lien avec la vente de produits Herbalife, l'occasion d'affaires Herbalife ou tout autre usage et ils doivent obtenir toutes les autorisations requises eu égard à de tels usages en vertu de l'ensemble des lois applicables.

Les distributeurs doivent respecter immédiatement la volonté de chaque personne ou entité qui demande à ce qu'aucun usage ne soit fait des renseignements personnels les concernant. Si la loi exige l'envoi d'un avis à toute personne ou entité avant d'inscrire son nom sur une liste afin que la personne ou l'entité intéressée puisse opposer un refus, les distributeurs doivent se conformer à la loi applicable avant d'inscrire tout nom sur la liste.

2-M Normes de conduite

Qu'un lien soit établi ou non avec Herbalife, les distributeurs ne sont pas autorisés à publier, à afficher ou à diffuser dans Internet du matériel estimé être, selon le jugement exclusif d'Herbalife, à caractère diffamatoire, dénigrant, menaçant, offensant, harcelant, violent, obscène ou pornographique.

2-N Accès non autorisé à un système informatique

Les distributeurs ne sont pas autorisés à perturber ou à poser tout geste susceptible de perturber ou d'interrompre les sites Herbalife.com/ca, MyHerbalife.com/ca ou tout autre site Web que la société Herbalife ou ses distributeurs maintiennent, ni à tenter d'avoir accès ou à accéder à des systèmes ou des réseaux informatiques en lien avec ces sites ou tout autre site, sans en avoir obtenu au préalable l'autorisation par écrit de la part d'Herbalife.

2-O Courriel

Les énoncés et les Règles qui suivent relativement au courriel s'appliquent globalement à toute activité des distributeurs Herbalife en lien avec leur entreprise Herbalife. Ces énoncés et ces Règles s'ajoutent aux dispositions législatives fédérales, provinciales, territoriales et locales. La législation dans ce domaine étant relativement nouvelle et en constante évolution et dans le but d'accommoder ses distributeurs (mais pas de leur dispenser des avis juridiques), Herbalife peut afficher périodiquement des mises à jour juridiques dans MyHerbalife.com/ca. Les distributeurs se doivent d'aller voir le site et d'examiner avec soin ces avis, mais les distributeurs n'en assument pas moins l'entière responsabilité de respecter l'ensemble des lois applicables. Herbalife recommande fortement aux distributeurs d'aller voir périodiquement les sites Web du gouvernement du Canada, y compris celui d'Industrie Canada, à l'adresse www.ic.gc.ca, et celui du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, à l'adresse www.crtc.gc.ca., pour connaître l'évolution récente dans ce domaine.

1. Règles et définitions

Les restrictions et les interdictions suivantes s'appliquent à tous les distributeurs qui transmettent des courriels de nature commerciale afin de promouvoir les produits ou les occasions d'affaires Herbalife :

Par exemple, en vertu de la loi applicable, un service de recherche de clients potentiels qui utilise l'envoi de courriel non sollicité pour entrer en contact avec des clients potentiels peut devoir obtenir au préalable le consentement des destinataires de ces courriels. Les distributeurs ne sont pas autorisés à acheter ni à utiliser les pistes de clients fournies par ces services avant d'avoir reçu la preuve écrite que les méthodes utilisées par ces services sont conformes à la loi.

a. Il est interdit aux distributeurs d'envoyer des messages à moins qu'ils n'entretiennent des relations commerciales ou personnelles avec le destinataire ou que le destinataire n'ait donné au préalable son consentement à la réception de messages. « Entretenir des relations commerciales » signifie des relations fondées sur des communications bilatérales volontaires entre le distributeur et le destinataire au sujet d'un achat antérieur ou d'une autre opération. Les « relations personnelles » s'entendent de relations fondées sur l'appartenance du destinataire à la famille, au groupe d'amis ou aux connaissances du distributeur. « Consentement » signifie que le destinataire a expressément donné son accord en vue de recevoir le message, soit en répondant à une demande présentée clairement et ostensiblement par le distributeur à cet effet, soit en prenant l'initiative de la communication. Le consentement doit porter expressément sur la réception de messages relatifs aux produits ou aux occasions de revenus Herbalife.
b. Il est interdit aux distributeurs de masquer l'origine de tout courriel. Chaque message doit comporter un en-tête indiquant l'information relative à la source, à la destination et à l'acheminement du courriel, y compris le nom de domaine et l'adresse d'origine ainsi que tout autre renseignement servant à identifier la personne qui envoie le message.
c. Le nom de l'expéditeur du message doit être indiqué avec précision à la ligne « De ».
d. L'information indiquée à la ligne « Objet » de chacun des messages ne doit pas tromper le destinataire au sujet du contenu ou du propos du message.
e. Dans chaque message, une adresse courriel de retour fonctionnelle ou un mécanisme en ligne doit permettre au destinataire de répondre ou de communiquer sa volonté de ne plus recevoir de l'expéditeur de courrier électronique commercial à l'adresse où le message a été envoyé (liste d'exclusion). Il doit être clairement et ostensiblement indiqué dans chaque message qu'il est possible de demander à ne plus recevoir de courriel et la marche à suivre doit être fournie.
f. Il est interdit aux distributeurs d'initier ou de transmettre du courrier électronique commercial à un destinataire qui a demandé à ce que son nom soit ajouté à la liste d'exclusion plus de 10 jours ouvrables après avoir reçu sa demande. Chaque distributeur doit produire et tenir à jour sa propre liste d'exclusion, afin de repérer et de respecter chaque demande d'exclusion.
g. L'adresse postale valide du distributeur doit figurer dans chaque message.

h. Tout distributeur qui a recours à un tiers fournisseur de listes ou à un service de recherche de clientèle pour obtenir des adresses courriel doit vérifier si le nom de chaque destinataire obtenu à l'aide d'un fournisseur ou d'un service de ce genre ne figure pas dans la liste d'exclusion avant d'envoyer tout message commercial à ce destinataire et ce, même si le fournisseur ou le responsable du service affirme que le destinataire a accepté de recevoir le courriel commercial ou a donné son « consentement » ou son « autorisation » ou toute autre indication selon laquelle il accepte de recevoir du courrier électronique commercial.
i. Il est interdit aux distributeurs de vendre, de louer, d'échanger ou de transférer ou de diffuser par d'autres moyens l'adresse courriel de personnes dont ils ont reçu une demande visant la liste d'exclusion.
j. Il est interdit aux distributeurs d'obtenir des adresses courriel au moyen de la collecte d'adresses ou de l'attaque de dictionnaires. La « collecte d'adresses » fait référence à l'utilisation de logiciels ou d'autres moyens automatisés pour recueillir des listes d'adresses courriel dans un site Web ou dans un service Internet, y compris des salons de clavardage, des babillards électroniques ou des répertoires en ligne. La collecte d'adresses courriel dans des sources de ce genre est interdite lorsque cette source affiche un avis selon lequel le responsable du site ou du service ne peut donner, vendre ou transférer par d'autres moyens d'adresses à toute autre personne dans le but d'envoyer des messages de nature commerciale. Les « attaques de dictionnaire » sont des techniques automatisées servant à deviner des adresses courriel en utilisant des combinaisons de noms, de lettres ou de numéros dans de nombreuses permutations.
k. Il est interdit aux distributeurs d'utiliser des scénarios ou d'autres moyens automatisés pour créer de multiples comptes de courriel ou comptes d'usager à partir desquels serait envoyé du courrier électronique commercial.
l. Les « services de recherche de clientèle » utilisent des techniques de marketing pour produire des listes de clients potentiels à l'intention de leur clientèle. Certains distributeurs Herbalife achètent ces listes de clients potentiels et vérifient si l'achat de produits Herbalife ou l'occasion d'affaires Herbalife pourrait les intéresser.

Certains de ces services utilisent des techniques qui pourraient enfreindre les lois limitant l'envoi de courrier électronique commercial. Communiquer avec des clients potentiels après avoir acheté des listes de ce genre fournies par des services dont les méthodes sont douteuses peut avoir de graves conséquences, même si le distributeur agit de bonne foi.

Il revient au distributeur de connaître la loi et de s'y conformer ainsi que de vérifier si les personnes avec lesquelles ils font affaire s'y conforment également. Le distributeur doit donc examiner quelles sont les techniques que le service utilise pour produire les listes de clients potentiels et s'assurer que les lois applicables sont respectées. Les distributeurs doivent se conformer à toutes les autres règles relatives aux services de recherche de clientèle, y compris sans en exclure d'autres, celles énoncées à l'article 3-E.

Par exemple, en vertu de la loi fédérale, un service de recherche de clients potentiels qui utilise l'envoi de courriel non sollicité pour entrer en contact avec des clients potentiels doit obtenir au préalable le consentement des destinataires de ces courriels. Les distributeurs ne sont pas autorisés à acheter ni à utiliser les pistes de clients fournies par ces services avant d'avoir reçu la preuve écrite que les méthodes utilisées par ces services sont conformes à la loi.

Le distributeur doit se préoccuper de ses propres activités et veiller à respecter l'ensemble des lois applicables une fois qu'il a obtenu les listes de clients potentiels.

Outre les autres droits et recours applicables, Herbalife a le droit de suspendre un distributeur ou de révoquer son titre, ou de prendre toute autre mesure disciplinaire, si ce distributeur a utilisé des listes de clients potentiels produites à l'aide de moyens non conformes à la loi ou s'il a utilisé ces listes de manière non conforme à la présente Règle, à d'autres Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs ou à tout autre règlement d'Herbalife et loi applicable.

2-P Interruption des pratiques de diffusion par courriel

Les distributeurs Herbalife doivent cesser immédiatement leurs pratiques de diffusion par courriel dès la réception de toute instruction ou de tout avis de poursuite de la part des autorités gouvernementales ou d'un fournisseur de services Internet eu égard à ces pratiques. Dès la réception d'une instruction ou d'un avis de ce genre, les distributeurs doivent en faire rapport immédiatement au bureau principal d'Herbalife du Canada à Calgary, en Alberta, au Canada. Lorsqu'un distributeur ne se conforme pas aux Règles d'Herbalife et aux lois, Herbalife peut décider de le suspendre, de révoquer son titre, de lui imposer des mesures disciplinaires ou d'intenter un recours judiciaire. Ces mesures s'ajoutent à tout autre droit ou recours d'Herbalife. Dans la présente section, un « fournisseur de services Internet » s'entend d'une entreprise qui met à la disposition des utilisateurs des connexions leur permettant d'accéder au contenu, à l'information, au courriel et à d'autres services disponibles dans Internet.

2-Q Lois applicables

Les distributeurs Herbalife doivent se conformer en tout temps à l'ensemble des lois fédérales et provinciales applicables ainsi qu'aux règlements et arrêtés municipaux régissant la publicité et les ventes aux consommateurs par Internet.

INTRODUCTION

Télémarketing

Les énoncés et les Règles qui suivent relativement au télémarketing s'appliquent globalement à toute activité des distributeurs Herbalife en lien avec leur entreprise Herbalife. Ces énoncés et ces Règles s'ajoutent à la réglementation fédérale, provinciale, territoriale et locale ainsi qu'aux règles qu'impose le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). La réglementation dans ce domaine étant relativement nouvelle et en constante évolution et dans le but d'accommoder ses distributeurs (mais pas de leur fournir des avis juridiques), Herbalife peut afficher périodiquement des mises à jour dans le site MyHerbalife.com/ca. Les distributeurs se doivent d'aller voir ce site périodiquement et d'examiner avec soin ces avis ou les modifications aux règles et prendre les mesures nécessaires pour que leurs activités soient conformes, mais les distributeurs n'en assument pas moins l'entière responsabilité de respecter l'ensemble des lois applicables. En outre, Herbalife recommande fortement aux distributeurs d'aller voir périodiquement les sites Web du gouvernement du Canada, y compris celui d'Industrie Canada, à l'adresse www.ic.gc.ca, et celui du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, à l'adresse www.crtc.gc.ca., pour connaître l'évolution récente dans ce domaine. Les distributeurs Herbalife doivent se conformer en tout temps à l'ensemble des lois fédérales, provinciales et territoriales applicables ainsi qu'aux règles (y compris les règles qu'impose le CRTC) qui régissent les activités de télémarketing.

Dans le présent document, le terme « télémarketing » fait référence à l'offre de produits ou de services au moyen d'appareils téléphoniques (pour appeler vers l'extérieur), y compris les télécopieurs, les dispositifs téléphoniques automatisés et les messages enregistrés ou synthétisés.

Certaines activités de télémarketing exercées avec les méthodes précitées sont interdites ou fortement restreintes en vertu de lois et de règles fédérales, provinciales et territoriales, en particulier si le télévendeur communique avec des personnes avec lesquelles il n'a pas établi au préalable de relation commerciale, surtout lorsque ces communications visent leur domicile. Il y a d'autres règlements fédéraux, provinciaux et territoriaux applicables aux activités de télémarketing que les distributeurs doivent respecter.

À titre de gens d'affaires indépendants, les distributeurs Herbalife assument individuellement la responsabilité de connaître et de respecter les lois et les règlements fédéraux régissant les pratiques de télémarketing ainsi que ceux en vigueur dans chaque province et territoire où ils ont l'intention d'exercer leurs activités commerciales. Lorsqu'ils achètent ou utilisent les services de télémarketing de fournisseurs indépendants ou non affiliés, les distributeurs doivent faire preuve de diligence raisonnable et s'assurer que les services sont conformes à l'ensemble de la réglementation applicable.

Définitions

Les définitions suivantes s'appliquent à la présente section.

Composeur automatique

Dispositif qui compose automatiquement des numéros de téléphone. Le terme inclut les dispositifs qui peuvent composer des numéros préalablement mis en mémoire ou des numéros aléatoires.

Relation commerciale en cours

Relation commerciale créée au moyen d'une communication bilatérale volontaire entre la personne qui établit la télécommunication et le destinataire, et qui découle :

a. soit de l'achat de services ou de l'achat ou de la location de produits par le destinataire, auprès de la personne ou de l'organisme pour le compte duquel la télécommunication est établie, au cours des dix-huit mois précédant la date de la télécommunication;
b. soit d'une demande, y compris une demande de renseignements, présentée par le destinataire au cours des six mois précédant la date de la télécommunication, relativement à un produit ou un service offert par la personne ou l'organisme pour le compte duquel la télécommunication est établie;
c. soit de tout autre contrat, conclu par écrit entre le destinataire de la télécommunication et la personne ou l'organisme pour le compte duquel la télécommunication est établie, qui est toujours en vigueur ou qui est venu à échéance dans les dix-huit mois précédant la télécommunication;

1. soit au sujet d'un achat ou d'une autre opération par l'abonné du service téléphonique au cours des dix-huit mois précédant la date de l'appel, si le distributeur ou l'autre partie n'a pas mis fin antérieurement à la relation commerciale;

2. soit au sujet d'une demande présentée par l'abonné du service téléphonique, au cours des trois mois précédant la date de l'appel, relativement à un produit ou un service, si le distributeur ou l'autre partie n'a pas mis fin antérieurement à la relation commerciale. Dans la présente section, « demande » est une demande expresse de renseignements qu'un abonné du service téléphonique présente au distributeur relativement aux produits ou aux services offerts par le distributeur.

Si l'abonné du service téléphonique demande expressément à ce que son nom soit ajouté à la liste des abonnés qui ont choisi de ne pas recevoir de sollicitation par téléphone d'une entreprise donnée (demande d'exclusion), cette demande met

fin à la relation commerciale en cours, même si l'abonné continue de faire affaire avec le distributeur.

Système de composition prédictive

Matériel et logiciel de composition automatique que les télévendeurs utilisent pendant qu'ils parlent à d'autres clients. La « composition prédictive » sert à prévoir la durée moyenne de réponse du consommateur et le temps nécessaire au télévendeur pour se libérer et prendre un autre appel.

Consentement exprès préalable/ Permission expresse préalable

Consentement ou permission par écrit ou par courriel, résultant d'un échange entre le distributeur et le consommateur, qui établit clairement que le consommateur accepte de recevoir une communication du distributeur au sujet des produits ou de l'occasion d'affaires Herbalife et qui précise les numéros de téléphone ou de télécopieur où appeler.

Règles

Les restrictions et les interdictions suivantes s'appliquent à l'usage de télécopieurs, de dispositifs de composition automatique et de messages enregistrés ou synthétisés pour l'envoi de télécommunications non sollicitées, à des fins de sollicitation. Elles s'appliquent à l'ensemble des activités de télémarketing des distributeurs Herbalife. Lorsqu'ils achètent ou utilisent les services de télémarketing de fournisseurs indépendants ou non affiliés, les distributeurs doivent faire preuve de diligence raisonnable et s'assurer que les services sont conformes aux présentes Règles.

3-A Composeurs automatiques

Les distributeurs Herbalife ne sont pas autorisés à utiliser des composeurs automatiques ni des systèmes de composition prédictive pour offrir des produits ou l'occasion d'affaires Herbalife.

3-B Messages préenregistrés ou synthétisés

Les distributeurs Herbalife ne sont pas autorisés à utiliser des messages préenregistrés ou synthétisés pour offrir des produits ou l'occasion d'affaires Herbalife, à moins de satisfaire à l'une ou l'autre des conditions suivantes :

1. le distributeur a une relation commerciale en cours avec le destinataire,
2. le distributeur a obtenu le consentement exprès préalable du destinataire relativement à l'usage de ces messages préenregistrés ou synthétisés.

3-C Télécopies non sollicitées

Les distributeurs Herbalife indépendants ne sont pas autorisés à utiliser le programme Blast Fax ni un programme ou un service semblable pour envoyer des messages par télécopieur ni avoir recours aux services de tiers pour le faire en leur nom. Les distributeurs ne peuvent envoyer de télécopies qu'à des destinataires avec lesquels ils ont une relation commerciale en cours (RCC) ou qui ont donné par écrit la permission expresse préalable de recevoir des télécopies de ces distributeurs.

1. Toutes les télécopies envoyées aux destinataires avec lesquels les distributeurs ont une RCC sont visées par les règles suivantes :

2. Le distributeur doit obtenir le numéro de télécopieur du destinataire par l'un ou l'autre des moyens suivants : soit le destinataire lui communique volontairement ce numéro dans le cadre d'une RCC; soit le distributeur se procure ce numéro dans un répertoire, une annonce ou un site Internet et le destinataire a accepté volontairement de rendre public ce numéro.

3. Les envois doivent se faire entre 9 h et 21 h 30 du lundi au vendredi et entre 10 h et 18 h les samedis et dimanches. Les heures d'envoi autorisées sont en fonction du fuseau horaire où réside le destinataire.

4. Il doit être indiqué clairement et ostensiblement sur la première page de la télécopie que le destinataire peut demander à ne plus recevoir d'autres publicités du distributeur par télécopieur (demande d'exclusion).

5. Un numéro de téléphone national où l'expéditeur peut être joint personnellement ainsi qu'un numéro de télécopieur où le destinataire peut transmettre une demande d'exclusion doivent figurer sur la télécopie.

6. Il doit être indiqué dans la télécopie au moins un mécanisme sans frais par lequel le destinataire peut transmettre au distributeur une demande d'exclusion, par exemple une adresse Internet, une adresse courriel ou un numéro sans frais.

7. Les distributeurs doivent être en mesure de recevoir les demandes d'exclusion 24 heures sur 24, sept jours par semaine, et toutes les demandes doivent être entièrement traitées dans un délai de 30 jours.

8. Les distributeurs doivent tenir à jour une liste d'exclusion; les demandes d'exclusion demeurent en vigueur pendant trois ans.

9. Les distributeurs doivent attribuer un numéro d'inscription unique à toute personne qui demande à faire partie de la liste d'exclusion.

10. Il est interdit d'envoyer des télécopies aux lignes d'urgence des services de police ou d'incendie ou à des établissements de santé.

11. Les renseignements suivants doivent figurer sur la première page de la télécopie, en police de caractères de taille 12 ou plus :

    - la date et l'heure de transmission de la télécopie;
    - le nom de l'expéditeur (le nom du distributeur ou de son entreprise);
    - le numéro d'origine de la télécopie et le numéro de téléphone du distributeur.

3-D Listes d'exclusion

Les distributeurs Herbalife ne sont pas autorisés à communiquer ni par téléphone ni par télécopieur avec toute personne ou entité dont le numéro de téléphone figure sur une liste d'exclusion prise en charge par les pouvoirs publics ou sur leur propre liste d'exclusion sans avoir reçu de consentement préalable par écrit, à moins d'indication contraire, par exemple si une relation commerciale en cours justifie la communication.

1. Les distributeurs Herbalife qui s'adonnent à des activités de télémarketing doivent acheter et examiner les listes de numéros à ne pas appeler (listes d'exclusion) que tiennent à jour le gouvernement fédéral et le gouvernement de la province ou du territoire où ils exercent leurs activités commerciales. Les distributeurs doivent consulter le Registre national des abonnés auto-exclus et purger de leurs listes d'appels, au moins tous les 30 jours, les numéros nouvellement inscrits dans le Registre. Chaque distributeur doit créer son propre compte d'entreprise en lien avec le Registre. Les distributeurs doivent fournir des renseignements permettant de les identifier, y compris leur nom et leur adresse et le nom et l'adresse de la personne avec laquelle communiquer; les distributeurs doivent indiquer leur nom ou celui de leur entreprise pour l'identification du télévendeur et ils ne sont pas autorisés à indiquer Herbalife en tant que « télévendeur » ou « client ». Les distributeurs assument tous les frais relatifs aux bases de données des numéros de téléphone exclus.
2. Les distributeurs Herbalife qui s'adonnent à des activités de télémarketing doivent acheter et examiner toute liste applicable de numéros à ne pas appeler (listes d'exclusion) que tiennent à jour le gouvernement fédéral et le gouvernement de la province ou du territoire où ils exercent leurs activités commerciales. Les distributeurs doivent consulter tout registre national applicable de numéros à ne pas appeler et purger de leurs listes d'appels tout numéro nouvellement inscrit des personnes ou des entités ayant demandé à être exclues; ces demandes demeurent en vigueur pendant trois ans.
3. Les distributeurs doivent tenir à jour un exposé de principe par écrit relativement aux listes d'exclusion et aux autres obligations en matière de télémarketing et donner une formation sur cette politique et l'application de celle-ci à toute personne qui fait de la sollicitation par téléphone en leur nom.
4. Les distributeurs Herbalife ne sont pas autorisés à utiliser pour faire du télémarketing tout numéro de téléphone fourni par un fournisseur ou un service de recherche de clientèle si ce numéro figure sur une liste d'exclusion que tient à jour le gouvernement fédéral ou provincial ou s'il figure sur les propres listes d'exclusion du distributeur.
5. Des exigences additionnelles ou d'un autre ordre peuvent s'appliquer aux communications des distributeurs Herbalife à l'intérieur d'une région donnée. Ce sont les distributeurs qui assument la responsabilité de connaître les exigences relatives aux listes d'exclusion en vertu des lois fédérales, provinciales et territoriales et de respecter leurs obligations.
6. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, les distributeurs Herbalife doivent indiquer, d'une manière juste et raisonnable, ce qui suit :

    a. au début de chaque communication téléphonique, l'identité de la personne au nom de laquelle la communication est établie, la nature du produit ou de l'intérêt commercial dont ils font la promotion et le but de la communication;

    b. le prix du produit dont la fourniture ou l'usage est publicisé et les restrictions, les modalités ou les conditions importantes applicables à sa livraison.

7. Outre ce qui précède, les règles suivantes s'appliquent aux contacts que les distributeurs Herbalife établissent par téléphone :

    a. Les distributeurs doivent indiquer l'organisation qu'ils représentent.

    b. Les distributeurs doivent fournir leur numéro de téléphone sur demande ainsi que le nom et l'adresse d'une personne responsable à qui le destinataire de l'appel peut écrire.

    c. Les distributeurs doivent afficher le numéro d'où provient l'appel ou bien un numéro où les joindre (sauf dans les cas où l'affichage n'est pas possible pour des raisons techniques).

    d. La composition de numéros en série n'est pas permise.

    e. Les appels ne doivent pas parvenir à des lignes d'urgence ou à des établissements de santé.

3-E Méthodes de recherche de clientèle

Les « services de recherche de clientèle » utilisent des techniques de marketing pour produire des listes de clients potentiels à l'intention de leur clientèle. Certains distributeurs Herbalife achètent ces listes de clients potentiels et vérifient si l'achat de produits Herbalife ou l'occasion d'affaires Herbalife pourrait les intéresser. Certains de ces services utilisent des techniques qui pourraient enfreindre les lois visant à restreindre

le télémarketing, y compris la transmission de publicités par télécopies non sollicitées ou les envois massifs (Blast Fax), la transmission de courriels commerciaux et l'utilisation de dispositifs de composition automatique et de messages enregistrés. Communiquer avec des clients potentiels après avoir acheté des listes fournies par des services dont les méthodes sont douteuses peut avoir de graves conséquences, même si le distributeur agit de bonne foi. Les distributeurs assument la responsabilité de connaître la loi et de s'y conformer ainsi que de vérifier si les personnes avec lesquelles ils font affaire s'y conforment également. En matière de services de recherche de clientèle, le distributeur doit donc examiner quelles sont les techniques que le service utilise pour produire les listes de clients potentiels et s'assurer que les lois applicables sont respectées. Un distributeur ne doit pas acheter de listes de clients potentiels ou se servir de telles listes avant d'avoir reçu la preuve par écrit que le service qui fournit ces listes respecte la loi. Le distributeur doit se préoccuper de ses propres activités et veiller à respecter les lois applicables en matière de télémarketing une fois qu'il a obtenu les listes de clients potentiels (par exemple les listes d'exclusion) ainsi que les Règles adoptées par Herbalife. Outre les autres droits et recours applicables, Herbalife a le droit de suspendre un distributeur, ou de révoquer son titre, ou de prendre toute autre mesure disciplinaire, si ce distributeur a utilisé des listes de clients potentiels produites à l'aide de moyens non conformes à la loi ou s'il a utilisé ces listes de manière non conforme aux Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs, ou à tout autre règlement d'Herbalife ou aux dispositions législatives sur cette question

3-F Respect des Règles d'Herbalife et de la loi

Les distributeurs Herbalife doivent interrompre immédiatement toute activité de télémarketing dès la réception de toute instruction ou de tout avis de poursuite de la part des autorités gouvernementales eu égard à ces pratiques. Dès la réception d'une instruction ou d'un avis de ce genre, les distributeurs doivent en faire rapport immédiatement au bureau principal d'Herbalife du Canada à Calgary, en Alberta, au Canada. Lorsqu'un distributeur ne se conforme pas à la présente Règle, aux Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs, ou à tout autre règlement d'Herbalife ou aux lois, Herbalife peut décider de le suspendre, de révoquer son titre ou de lui imposer des mesures disciplinaires. Ces mesures s'ajoutent à tout autre droit ou recours d'Herbalife.

4-A Déclarations et allégations générales

Outre les règles particulières qui suivent, les allégations, les déclarations et les témoignages dans leur ensemble, y compris ceux relatifs à la perte de poids et à l'efficacité des produits ainsi qu'aux résultats financiers (revenus compris), doivent être licites, véridiques et non trompeurs. Ils doivent être fondés sur des faits raisonnables et être attestés par écrit avant la publication ou la communication par un autre moyen. Ils doivent également être conformes aux allégations et aux déclarations présentées dans les documents de marketing Herbalife à jour ou sur les étiquettes des produits Herbalife courants. Étant donné que la réglementation dans ce domaine est sujette à modification et dans le but d'aider ses distributeurs indépendants dans l'exercice de leurs activités commerciales (mais pas de leur fournir des avis juridiques), Herbalife peut afficher des mises à jour de la présente Règle et de la Déclaration des gains des superviseurs types au Canada dans le site MyHerbalife.com/ca. Les distributeurs se doivent d'aller voir ce site et d'examiner soigneusement ces avis ou les modifications aux règles.

4-B Allégations relatives à la perte de poids

L'avertissement suivant doit accompagner toutes les allégations et les déclarations relatives à la perte de poids, y compris les témoignages, en police de caractères au moins de taille dix, et être placé bien en évidence dans chaque page où figurent les allégations :

> *Résultats non représentatifs. Les résultats peuvent varier d'une personne à l'autre.*

4-C Allégations thérapeutiques ou relatives à la structure ou à la fonction

Les distributeurs ne peuvent formuler aucune allégation thérapeutique ou relative à la structure ou à la fonction autre que celles qui figurent sur l'étiquette et dans le matériel de marketing du produit Herbalife en question. Une allégation relative à la structure ou à la fonction consiste à affirmer qu'un produit peut « aider » ou « soutenir » une fonction organique ou physiologique (par exemple : « le calcium présent dans ce produit aide à renforcer l'ossature »). L'avertissement suivant doit accompagner toutes les allégations relatives à la structure ou à la fonction, y compris les témoignages, en police de caractères au moins de taille dix, et doit être adjacent aux allégations et bien en évidence dans chaque page où figurent celles-ci :

> *Ce produit n'est pas destiné à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir la maladie.*

4-D Allégations et témoignages relatifs aux revenus

1. Matériel avec mention de marque :

Chaque fois qu'une allégation relative au revenu est faite dans une publicité ou tout autre matériel dans lequel est mentionnée Herbalife, un avertissement doit accompagner l'allégation. Les allégations relatives au « style de vie » (voitures, piscines, vacances, etc.) et les témoignages personnels au sujet des gains ou du style de vie sont estimés être des « allégations relatives au revenu » et sont visés par la présente Règle. L'avertissement suivant doit accompagner toute allégation relative au revenu avec mention de marque :

Les revenus présentés ne concernent que les personnes dont la situation est décrite ici; ils ne sont pas une garantie de revenu et ne sont pas représentatifs. Le participant type au programme Herbalife gagne environ 431,00 $, d'après les données de l'an 2005. Pour obtenir des renseignements détaillés sur les gains des superviseurs types au Canada, voir les sites Herbalife.com/ca et MyHerbalife.com/ca.

2. Matériel sans mention de marque :

Chaque fois qu'une allégation relative au revenu est faite dans une publicité ou tout autre matériel dans lequel n'est pas mentionnée Herbalife, un avertissement doit accompagner l'allégation. Les allégations relatives au « style de vie » (voitures, piscines, vacances, etc.) et les témoignages personnels au sujet des gains ou du style de vie sont estimés être des « allégations relatives au revenu » et sont visés par la présente Règle. L'avertissement suivant doit accompagner toute allégation relative au revenu sans mention de marque:

Les revenus présentés ne concernent que les personnes dont la situation est décrite ici; ils ne sont pas une garantie de revenu et ne sont pas représentatifs. Le participant type au programme Herbalife gagne environ 431,00 $, d'après les données de l'an 2005. Pour obtenir des renseignements détaillés sur les gains des superviseurs types au Canada, voir les sites Herbalife.com/ca et MyHerbalife.com/ca.

L'avertissement doit être affiché en police de caractères au moins de taille dix ou représenter 75 % de la taille de l'allégation relative au revenu, selon la taille la plus grande des deux. Il importe de noter que le montant des revenus au Canada est mis à jour le 1er mai de chaque année. Les distributeurs assument la responsabilité de veiller à ce que toute méthode commerciale soit mise à jour dans un délai de 30 jours après la publication du montant révisé des revenus au Canada. Les distributeurs peuvent se procurer les mises à jour auprès des Services aux distributeurs, en composant le 866-622-1222, ou dans le site Herbalife.com/ca ou MyHerbalife.com/ca.

3. Présentations orales et documents visuels

Dans les présentations orales et les documents visuels, l'avertissement doit être lu ou être visible à l'écran au début et à la fin de la présentation ou du document, pendant suffisamment longtemps pour être lisible ou audible par tous.

Dans les présentations orales et les documents visuels, l'avertissement doit être lu ou être visible à l'écran au début et à la fin de la présentation ou du document, pendant suffisamment longtemps pour être lisible ou audible par tous.

4-E Allégations et témoignages relatifs aux revenus; respect de la loi

Les distributeurs assument la responsabilité de connaître et de respecter les lois et les règlements applicables aux allégations et aux témoignages relatifs aux revenus dans chaque collectivité où ils ont l'intention d'exercer leurs activités commerciales.

4-F Allégations relatives au travail à domicile

Les distributeurs qui font la promotion des possibilités de revenus avec Herbalife ne peuvent pas présenter de manière inexacte l'étendue des activités qu'un distributeur Herbalife peut exercer uniquement à son domicile.

4-G Allégations relatives aux liens entre la société Herbalife et les distributeurs Herbalife

Les possibilités de revenus qu'offre Herbalife aux distributeurs leur donnent l'occasion de faire carrière, mais en aucun cas il ne s'agit d'un emploi selon le sens habituellement attribué à ce terme. Les distributeurs Herbalife sont, en tout temps, des travailleurs autonomes à leur propre compte, qui ne peuvent pas alléguer, déclarer ou laisser entendre qu'ils sont des employés d'Herbalife, qu'ils parlent au nom de la société ou qu'ils fournissent des services-conseils de quelque nature que ce soit à la société ou encore que leur activité commerciale Herbalife est un emploi. Par exemple, les distributeurs ne peuvent pas utiliser les termes « emploi », « salaire », « embauche » ou « vacances payées » (ou d'autres termes semblables) lorsqu'ils font la promotion des possibilités de revenus. Ils ne peuvent pas non plus commercialiser l'occasion d'affaires en se servant d'outils destinés principalement ou entièrement à l'annonce de perspectives d'emploi, y compris sans en exclure d'autres les annonces d'offres d'emploi, les tableaux d'affichage d'offres d'emploi et les moteurs de recherche d'emploi par Internet, à moins qu'il ne soit clairement et ostensiblement indiqué que ce qui est offert, c'est une possibilité de revenus au moyen d'un travail indépendant et non un emploi ou une embauche.

5-A Affichage

1. Contenu approuvé

Herbalife publie une grande variété de modèles publicitaires approuvés. Il est possible de télécharger ces modèles, qui sont mis à jour périodiquement, à partir du site MyHerbalife.com/ca ou de les obtenir auprès des Services aux distributeurs, en composant le 866-622-1222. Les distributeurs ne peuvent se servir que de ces modèles ou d'autres publicités courantes officiellement autorisées par Herbalife, sans modification de fond. Les seules modifications autorisées sont l'ajout du nom et des coordonnées du distributeur et du poids perdu.

2. Propriété privée

a. Les distributeurs peuvent poser une affiche sur une propriété privée après avoir obtenu le consentement par écrit du propriétaire. Herbalife offre un modèle de lettre de consentement que les distributeurs peuvent télécharger à partir du site MyHerbalife.com/ca ou obtenir des Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222.

b. L'affiche ou le matériel publicitaire ne doit pas être visible de la rue ou du trottoir lorsqu'il est utilisé en lien avec un bureau dans une résidence privée ou dans un autre lieu où sont exercées les activités commerciales Herbalife et ce matériel ne doit pas être placé ou distribué d'une manière qui risquerait de distraire les automobilistes ou les piétons.

3. Propriété publique

Les distributeurs ne peuvent poser aucune affiche sur une propriété publique, y compris un poteau des services publics, un poteau du réseau d'éclairage public, un feu de signalisation routière, un parcomètre ou un panneau de signalisation routière.

5-B Affichettes, prospectus et pochettes

L'usage d'affichettes, de prospectus et de pochettes est autorisé sous réserve que leur contenu et la manière de les utiliser respectent les droits des autres, les Règles de conduite et politiques relatives aux distributeurs ou tout autre règlement d'Herbalife ainsi que les lois applicables. Un exemple d'usage autorisé est l'affichage de prospectus sur des tableaux d'affichage et dans d'autres lieux prévus expressément pour l'affichage à des fins commerciales.

5-C Règles générales

1. Les distributeurs doivent respecter l'ensemble des lois et des règlements applicables à la publicité et à la promotion des produits ou des possibilités de revenus Herbalife.

   a. Malgré le fait qu'Herbalife donne des orientations et, dans certains cas, impose des restrictions additionnelles, il est de la responsabilité des distributeurs, à titre de gens d'affaires indépendants, de déterminer quelles sont leurs obligations en vertu de la loi.

   b. De nombreux règlements municipaux dans les collectivités canadiennes régissent l'affichage et la diffusion de matériel publicitaire. Avant d'afficher quoi que ce soit, les distributeurs doivent vérifier les règlements municipaux en la matière.

2. Lorsqu'un distributeur affiche ou distribue du matériel visé par la présente Règle, il doit indiquer sur ce matériel son nom ainsi que son adresse postale (ou un numéro de téléphone auquel une personne répond).

3. Aucun matériel publicitaire ne peut être fixé à un guichet automatique, à un appareil téléphonique, à une machine distributrice ou à une pompe à essence ni être fixé ou laissé dans un lieu où cela constituerait une nuisance.

4. Le matériel publicitaire doit être retiré promptement sur demande des pouvoirs publics, du propriétaire des lieux (dans le cas d'un retrait du consentement) ou d'Herbalife.

5. Il est probable que la présente Règle sera modifiée périodiquement. Les distributeurs se doivent de vérifier s'il y a des mises à jour de la présente Règle dans le site MyHerbalife.com/ca ou auprès des Services aux distributeurs Herbalife, en composant le 866-622-1222. Le matériel publicitaire qui n'est pas conforme aux présentes Règles mises à jour doit être retiré promptement.

5-D Sanctions en cas d'infraction

Toute infraction à la présente Règle peut avoir de graves conséquences, y compris des réprimandes officielles, des amendes importantes, la suspension des privilèges d'achat ou la cessation des activités du distributeur. Lorsque le propriétaire d'un terrain ou d'un immeuble ou encore les pouvoirs publics demandent le remboursement de frais de nettoyage, ces frais sont à la charge du distributeur responsable (ou sont remboursés à Herbalife, à la discrétion d'Herbalife). Toute sanction est déterminée à la discrétion exclusive d'Herbalife.

6-A Activités dans des pays ou des territoires où Herbalife n'a pas annoncé officiellement l'ouverture du marché

1. Que l'appellation « Herbalife » soit utilisée ou non, les distributeurs ne peuvent s'engager dans quelque activité commerciale que ce soit (notamment des activités « préparatoires ») relativement à Herbalife dans ces pays ou territoires, y compris, mais non exclusivement, déployer tout effort ou toute tentative visant à :
   a. Déposer les appellations ou les marques de produits Herbalife ou son programme de commercialisation ou obtenir une licence;
   b. Vendre ou distribuer des produits Herbalife;
   c. Publiciser les produits ou l'occasion d'affaires Herbalife (y compris, mais non exclusivement, porter le macaron ou mettre des annonces dans quelque média que ce soit);
   d. Tenir des réunions (grandes ou petites) ou parrainer ou recruter des personnes qui habitent dans ces pays ou territoires.
2. Les activités interdites comprennent celles qui se déroulent physiquement à l'extérieur du pays ou du territoire dont le marché n'est pas ouvert officiellement, mais qui ont pour but ou pour effet l'un des résultats énumérés au paragraphe 1.

6-B Activités relatives à Herbalife dans les pays dont le marché est ouvert officiellement (sauf la Chine)

1. Les produits Herbalife sont destinés à la vente et à la distribution uniquement dans les pays pour lesquels ces produits ont été autorisés et fabriqués. La vente de ces produits est interdite dans tout autre pays.

2. Les distributeurs ne doivent pas expédier ou organiser (directement ou indirectement) l'expédition de produits d'un pays à un autre, que ce soit pour consommation personnelle ou non.

3. Un distributeur peut faire lui-même la cueillette d'un produit chez Herbalife dans un pays et l'apporter dans un autre pays, MAIS uniquement une « quantité raisonnable de produit » destinée à sa consommation personnelle ou à un cadeau et non à la vente. Une « quantité raisonnable de produit » correspond à une quantité maximale de deux mois d'approvisionnement pour une personne (ou un mois d'approvisionnement pour deux) d'un assortiment raisonnable de produits n'excédant pas 1 000 points de volume en tout pour l'ensemble de ces produits sur une période de trente jours.

4. Le distributeur assume entièrement les conséquences du passage de tout produit d'un pays à un autre et il doit indemniser la société en cas de conséquence négative.

5. Il est interdit à tout distributeur d'entreprendre des démarches auprès des autorités gouvernementales de quelque pays que ce soit au sujet de l'importation ou de la distribution de produits Herbalife, ou les deux, ou encore du dépôt de marques de commerce Herbalife. Seule la société Herbalife International, Inc. assume la responsabilité de veiller à ce que nos produits et notre programme de commercialisation respectent en tout point la législation et la réglementation locales.

6. La société se réserve le droit, à sa discrétion exclusive, d'agir à l'encontre de pratiques qui, selon elle, constituent une infraction à la lettre ou à l'esprit de ce qui précède ou qui en ont l'apparence.

6-C Activités relatives à Herbalife en Chine

1. Les ressortissants étrangers ne sont pas autorisés à exercer des activités commerciales en Chine.
2. Il est interdit d'expédier tout produit Herbalife en Chine (ou d'en organiser l'expédition) ou d'en apporter, que ce soit pour son usage personnel, pour consommation ou pour offrir en cadeau.
3. Les distributeurs inscrits en Chine NE sont PAS autorisés à acheter, à vendre ou à distribuer des produits Herbalife à l'extérieur de la Chine.
4. Toute infraction aux présentes Règles ou à toute autre règle applicable à la Chine est susceptible d'entraîner la cessation de toute relation commerciale entre le contrevenant et Herbalife dans le monde entier.

6-D Sanctions en cas d'infraction aux Règles relatives à l'exportation

Toute infraction aux présentes Règles peut se solder par des difficultés d'ordre légal ou réglementaire pour la société et compromettre les affaires de l'ensemble des distributeurs. Pour cette raison, les sanctions imposées aux distributeurs qui enfreignent directement ou indirectement les présentes Règles seront sévères.

Herbalife peut, à sa discrétion exclusive, déterminer la sanction pertinente selon la gravité de l'infraction et les dommages qui en résultent ou qui pourraient en résulter, y compris, mais non

exclusivement :

- Suspension de l'ensemble des droits et des privilèges du distributeur
- Sanctions pécuniaires
- Obligation de rembourser les frais de justice engagés par Herbalife
- Inadmissibilité à la fonction de conférencier dans le cadre d'événements Herbalife
- Disqualification de la participation à la prime annuelle Mark Hughes
- Perte définitive de la lignée
- Révocation du titre de distributeur

Remarque importante : Herbalife peut tenir le ou les membres de la lignée supérieure responsables de l'infraction à ce règlement si Herbalife détermine qu'ils ont pris part à l'infraction ou qu'ils étaient au courant de l'infraction et n'ont rien fait pour l'empêcher ou la signaler à Herbalife.

Entrée en vigueur : 1er janvier 2007

Introduction

Les infractions aux Règles de conduite et politiques d'Herbalife sont jugées extrêmement graves. Elles ont un effet négatif important sur les affaires de tous les distributeurs et elles donnent une mauvaise opinion au sujet d'Herbalife, de ses produits et de ses distributeurs aux organismes de réglementation, aux médias et au grand public. Herbalife s'efforce de sensibiliser ses distributeurs à de bonnes pratiques commerciales respectant l'éthique. En cas d'infraction, la société Herbalife prévient les distributeurs en cause et essaie de remédier à la situation en les conseillant. Toutefois, des mesures plus sévères peuvent être nécessaires dans les cas les plus graves, notamment les suivantes, sans que la liste soit exhaustive :

- Suspension des privilèges d'achat
- Suspension des gains
- Suspension temporaire ou permanente des primes de production de l'Équipe des chefs de file
- Suspension des fonctions de conférencier ou de conférencière pour Herbalife
- Pénalités financières ou sanctions
- Révocation ou annulation du titre de distributeur

1. Plaintes

A. Il est recommandé au distributeur qui a connaissance d'une infraction aux Règles de conduite ou aux autres règlements d'Herbalife d'essayer de communiquer avec le distributeur en cause, de l'informer des directives pertinentes de la société Herbalife en lui indiquant l'article des Règles de conduite pertinent, puis d'en discuter avec la personne. Il est recommandé ensuite de préciser au distributeur fautif l'objet du règlement et la bonne conduite à adopter.

B. Si l'auteur de la présumée violation montre par ses paroles ou son comportement qu'il refuse de collaborer ou n'en a pas l'intention, alors le distributeur doit signaler l'infraction à la société Herbalife en se servant du formulaire officiel qu'il obtiendra aux Services aux distributeurs ou dans le site officiel MyHerbalife.com dans la section des documents en ligne, sous la rubrique Mes affaires. Les renseignements à indiquer comprennent la nature de la plainte et des renseignements détaillés pour appuyer les allégations, notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de toutes les personnes en cause; les date, heure et lieu; et ainsi de suite. Il est important que la plainte soit suffisamment étayée pour que l'on puisse prouver l'infraction. Herbalife ne peut faire enquête ou prendre des mesures en se fondant sur des insinuations ou des spéculations. Le distributeur qui signale l'infraction doit signer le formulaire de plainte officiel et indiquer son numéro d'identification Herbalife. Les plaintes anonymes ne peuvent servir de fondement à des mesures disciplinaires.

2. Suspension du titre de distributeur

A. Le titre d'un distributeur peut être suspendu en tout temps par Herbalife pendant la conduite d'une enquête. La suspension peut être accompagnée de l'une des sanctions suivantes, ou de toutes ces sanctions :

- Suspension ou dénégation des privilèges d'achat.
- Suspension ou dénégation du paiement des remises sur volume.
- Suspension ou dénégation du paiement des primes de production de l'Équipe des chefs de file.
- Suspension ou dénégation des remises de prix ou de certains avantages, c.-à-d. voyages, épinglettes.
- Suspension de la fonction de conférencier ou de conférencière aux séminaires de formation collective ou d'autres fonctions de représentation de la société Herbalife.
- Interdiction d'assister à un événement collectif, même si le distributeur est qualifié à cette fin.
- Suspension de toute qualification en cours.
- Suspension du droit de se prétendre distributeur Herbalife.

B. Herbalife se réserve le droit, à son entière et absolue discrétion, de publier le nom du distributeur, l'infraction commise et la sanction imposée.

3. Révocation ou annulation du titre de distributeur

A. Herbalife se réserve le droit de révoquer ou d'annuler un titre de distributeur en tout temps, avec ou sans préavis, chaque fois qu'elle juge que cela est nécessaire et pertinent.

B. Lorsque le titre d'un distributeur est révoqué, le titre est annulé et le distributeur n'a plus le droit d'exercer ses activités de distributeur de produits Herbalife. Cela comprend l'annulation de son droit de recevoir tout autre revenu de ses activités de distributeur, que ces activités aient été exercées avant ou après la date de révocation. La révocation entre en vigueur à la date indiquée sur l'avis qu'Herbalife envoie par écrit au distributeur.

C. Dans les cas de double titre de distributeur et d'autres infractions semblables, le distributeur peut être autorisé à poursuivre ses activités de distributeur Herbalife, mais il doit

le faire en respectant la lignée de parrainage pertinente, selon ce que déterminera la société Herbalife en application des Règles de conduite. Dans la plupart des cas, la lignée subalterne de l'organisation radiée est transférée à la lignée de parrainage légitime, avec le distributeur.

D. À la suite de l'annulation ou de la révocation du titre d'un distributeur pour l'un des motifs indiqués dans les présentes règles, le distributeur ne pourra rien réclamer à Herbalife comme résultat de la révocation ou de l'annulation.

4. Appel

Si un distributeur souhaite en appeler d'une décision rendue par Herbalife concernant une suspension, des pénalités financières, la révocation ou l'annulation d'un titre de distributeur, cette personne dispose de quinze (15) jours à compter de la date de réception d'un avis par écrit d'Herbalife l'informant de la décision, pour présenter des renseignements ou des faits additionnels devant être pris en considération. Si la demande ayant pour objet d'en appeler d'une décision n'est pas reçue dans les délais prévus, elle sera rejetée.

Les distributeurs en cause dans le conflit peuvent fournir des preuves et des faits additionnels qui, d'après eux, peuvent influer sur la décision d'Herbalife. Cependant, les distributeurs doivent donner les raisons pour lesquelles ces renseignements n'ont pas été fournis pendant l'enquête initiale.

Herbalife informera les distributeurs par écrit de l'issue de l'appel. Cette décision ne crée aucune obligation de la part d'Herbalife de verser une compensation aux distributeurs pour la perte de revenus ou de cote d'estime.

Règlement extrajudiciaire de différends

Toute réclamation ou tout différend relié à un titre de distributeur, y compris sans en exclure d'autres, aux droits, aux obligations et aux relations du distributeur avec Herbalife (sociétés affiliées, directeurs, administrateurs et employés d'Herbalife compris) ou avec d'autres distributeurs ou avec les deux (le « différend »), malgré l'application des Règles de conduite, doit être résolu exclusivement de la manière suivante :

a) tenter, de bonne foi, de régler le différend en négociant de bonne foi;

b) si les négociations n'aboutissent pas à un règlement, tenter, de bonne foi, de régler le différend par la voie de la médiation à Calgary, en Alberta, en le soumettant à un médiateur membre de l'Alberta Arbitration and Mediation Society;

c) enfin, si la médiation échoue, Herbalife ou le distributeur peut demander l'arbitrage exécutoire, à Calgary, en Alberta, par un arbitre membre de l'Alberta Arbitration and Mediation Society. L'arbitre peut être la personne qui a agi antérieurement en qualité de médiateur, sous réserve du consentement des parties à l'arbitrage. Les parties conviennent que le processus d'arbitrage est la seule et unique voie ou démarche pour régler un différend qui demeure non résolu après les étapes décrites aux alinéas a) et b) ci-dessus.

Conduite de l'arbitrage

Les parties conviennent par les présentes que l'Arbitration Act (Alberta) régit l'interprétation, l'application et la procédure de la médiation et de l'arbitrage, sous réserve de dispositions contraires dans les présentes. En cas d'arbitrage, les parties conviennent de ce qui suit :

- Aucun arbitre ni aucune autre instance judiciaire ne peut statuer sur le différend en tant que recours collectif, et tout arbitrage effectué en vertu de la présente Convention exclut les recours collectifs, les réunions de causes d'action ou les jonctions des parties à l'instance.
- L'arbitre doit rendre sa décision, s'il y a lieu, dans un délai de six (6) mois après qu'un avis d'intention d'arbitrage a été signifié, et il doit s'engager à respecter ce calendrier avant d'accepter le mandat.
- L'arbitre doit rendre une décision par écrit avec motifs à l'appui, suivant le droit strict et se limitant aux dommages-intérêts compensatoires (excluant, par exemple, les dommages consécutifs, indirects, punitifs ou exemplaires).
- L'arbitre doit être un avocat en exercice possédant au moins 15 ans d'expérience en droit commercial ou dans la résolution de conflits commerciaux.
- Chaque partie assume ses propres frais relatifs à l'arbitrage, notamment les frais juridiques, et la moitié des honoraires de l'arbitre ainsi que des frais d'administration relatifs à l'arbitrage pendant toute sa durée, sous réserve cependant que la partie qui a gain de cause dans l'arbitrage se voit rembourser ses frais et honoraires au moment où la décision est rendue en sa faveur.
- L'ensemble de la procédure d'arbitrage est confidentielle et fermée au public, et tous les dossiers s'y rapportant doivent être scellés en permanence, sauf s'il est nécessaire de les consulter pour obtenir du tribunal confirmation de la sentence arbitrale ou donner suite à la chose jugée et à la préclusion, auquel cas tous les dossiers déposés auprès de la cour doivent être scellés dans la mesure où la cour le permet. Les présentes ne visent aucunement à empêcher une partie de divulguer des renseignements à un avocat, à un conseiller fiscal, à un vérificateur ou à un assureur lorsque cela est nécessaire ou approprié, ou à toute autre personne lorsque la loi l'exige.
- Si un tribunal compétent ou un arbitre décide qu'une ou plusieurs dispositions des présentes sont invalides, illégales ou inapplicables à certains égards, ces dispositions seront sans effet, mais elles n'auront pas pour conséquence de rendre invalides ou de modifier les autres dispositions. Cependant, si une portion de l'interdiction de recours collectif ci-dessus est jugée invalide, illégale ou inapplicable, l'une ou l'autre partie a le droit, mais non l'obligation, d'exiger qu'un recours collectif, réunion de causes d'action ou jonction des parties à l'instance, selon le cas, puisse être réglé au moyen d'une poursuite judiciaire devant un tribunal de l'Alberta, situé à Calgary, plutôt que par la voie de l'arbitrage.
- Les parties reconnaissent la compétence exclusive des tribunaux de la province de l'Alberta, situés à Calgary, de contraindre les parties à l'arbitrage conformément à la présente Convention ou de forcer l'exécution de la sentence arbitrale rendue en vertu de la présente Convention.

Limitations et choix du droit applicable

Nonobstant toute loi, règle de droit ou disposition à l'effet contraire, il ne peut être fait droit à un différend plus d'un (1) an à partir de la date à laquelle la personne qui affirme qu'il y a un différend a constaté pour la première fois la situation ou aurait dû la constater si elle avait exercé une diligence raisonnable. Aux fins de déterminer le caractère exécutoire, la présente Règle est régie par l'Arbitration Act (Alberta) et est interprétée conformément à cette loi et, dans les autres cas, elle est régie par les lois de la province de l'Alberta et est interprétée conformément à ces lois, sans que soient appliqués les principes régissant les conflits de lois. Les parties conviennent en outre que l'étendue permise de toute réclamation est déterminée en vertu du droit interne de la province de l'Alberta, sans que soient appliqués les principes régissant les conflits de lois, que le différend ait été résolu à la suite d'une décision rendue selon la présente procédure de règlement des différends ou par un tribunal.

Limitation des dommages

Il est convenu qu'à la suite de toute décision que rend un arbitre selon la présente procédure de règlement des différends ou toute autre instance judiciaire, ni Herbalife ni un distributeur ne peut être tenu responsable de dommages consécutifs, que l'une ou l'autre partie ait été au fait ou non de la possibilité de tels dommages, et aucun dommage punitif ou exemplaire ne peut incomber à l'autre partie.